



INSTITUTO TECNOLÓGICO  
"CORDILLERA"

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA**

ELABORAR UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN  
E IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA  
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ZAPATOS DECORATIVOS Y  
ACCESORIOS PARA BEBÉ, UBICADA EN EL SECTOR SUR DEL DISTRITO  
METROPOLITANO DE QUITO PARROQUIA SOLANDA 2016

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en  
Administración Bancaria y Financiera

Autor: Tamia Gisella Quishpe Garzón

Tutor: Ing. Carlos Guzmán

**Quito, Mayo 2016**

## DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, se han citado las fuentes correspondientes y se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autores actuales. Las conclusiones y recomendaciones son ideas propias de mi absoluta responsabilidad.

-----  
Tamia Gisella Quishpe Garzón

C.I: 1721683926

---

## CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, **Tamia Gisella Quishpe Garzón** portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. 1721683926 de conformidad con lo establecido en el artículo 46 de la Ley de Propiedad Intelectual, que dice: *“La cesión exclusiva de los derechos de autor confiere al cesionario el derecho de explotación exclusiva de la obra, oponible frente a terceros y frente al propio autor. También confiere al cesionario el derecho a otorgar cesiones o licencias a terceros, y a celebrar cualquier otro acto o contrato para la explotación de la obra, sin perjuicio de los derechos morales correspondientes. En la cesión no exclusiva, el cesionario está autorizado a explotar la obra en la forma establecida en el contrato”*; en concordancia con lo establecido en los artículos 4, 5 y 6 del cuerpo de leyes ya citado, manifiesto mi voluntad de realizar la cesión exclusiva de los derechos de autor al Instituto Superior Tecnológico Cordillera, en mi calidad de Autor del Trabajo de Titulación que he desarrollado para la obtención de mi título profesional denominado: **“Administración Bancaria y Financiera”** facultando al Instituto para ejercer los derechos cedidos en esta certificación y referidos en el artículo transcrito.

**FIRMA** \_\_\_\_\_

**NOMBRE** \_\_\_\_\_

**CEDULA** \_\_\_\_\_

**Quito, Mayo 2016.**

## AGRADECIMIENTO

A Dios por llenarme de salud, vida y sabiduría para cumplir día tras día mis metas.

A mi esposo, a mi madre por siempre brindarme su apoyo de manera incondicional, por cada una de las palabras de aliento en el momento oportuno, para continuar con lo que un día me propuse.

A mis maestros por todo el conocimiento brindado en las aulas de clase, no solo por enseñarme a crecer como profesional sino también como persona.

A mi tutor el Ing., Carlos Guzmán por todo el apoyo y paciencia en la elaboración de mi proyecto.

## DEDICATORIA

Este proyecto va dedicado a mi fuente de inspiración, a la personita por la  
cual nació esta idea, a mi musa, mi fuerza.

Como dice una frase muy conocida "Pensé en rendirme, pero note que  
alguien seguía mis pasos".

Te dedico este logro a ti mi hija adorada Amy Lascano, gracias porque a  
pesar de que estas pequeña con tu inmenso amor me has dado fuerzas para culminar  
una meta más en mi vida profesional.

Estoy segura que cuando crezcas seré tu ejemplo a seguir y quiero que estés  
orgullosa de mí.

## INDICE GENERAL

### Contenido

DECLARATORIA.....	ii
CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR.....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iv
DEDICATORIA .....	v
INDICE GENERAL.....	vi
INDICE DE TABLAS .....	xiii
RESUMEN EJECUTIVO .....	xxii
ABSTRACT.....	xxiv
INTRODUCCIÓN .....	xxv
CAPÍTULO I.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
1.01 Justificación.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
1.02 Antecedentes .....	3
CAPÍTULO II .....	4
2. ANALISIS SITUACIONAL .....	5
2.01 Ambiente Externo .....	5
2.01.01 Factor Económico .....	5
2.01.01.01 Producto Interno Bruto (PIB).....	5
2.01.01.02 Inflación .....	8

2.01.01.03 Tasa de Interés.....	11
2.01.01.03.01 Tasa de Interés Activa.....	11
2.01.01.03.02 Tasa de Interés Pasiva.....	13
2.01.02 Factor social.....	15
2.01.02.01 Empleo.....	15
2.01.02.02 Desempleo.....	16
2.01.02.03 Subempleo.....	17
2.01.02.04 Riesgo País.....	19
2.01.02.05 Nivel de Pobreza.....	20
2.01.03 Factor legal.....	21
2.01.04 Factor Tecnológico.....	24
2.02 ENTORNO LOCAL.....	25
2.02.01.01 Clientes Internos.....	25
2.02.01.02 Cliente Externo.....	26
2.02.01 Proveedores.....	27
2.02.02 Competidores.....	29
2.02.02.01 Competidores Directos.....	29
2.02.02.02 Competidores Indirectos.....	30
2.03 ANALISIS INTERNO.....	31
2.03.01 Propuesta estratégica.....	31
2.03.01.01 Misión.....	31
2.03.01.02 Visión.....	32

---

2.03.01.03 Objetivos .....	32
2.03.01.03.01 Objetivo General .....	32
2.03.01.03.02 Objetivos Específicos .....	32
2.03.01.04 Principios y/o valores .....	32
2.03.02 Gestión Administrativa .....	33
2.03.02.01 Organigrama Jerárquico .....	33
2.03.02 Gestión Operativa.....	45
2.02.04 Gestión Comercial.....	46
2.02.04.01 Análisis de las 4P .....	46
2.02.04.01.01 Producto .....	46
2.02.04.01.02 Precio .....	51
2.02.04.01.03 Promoción .....	52
2.02.04.01.03.01 Logotipo .....	54
2.02.04.01.03.02 Eslogan.....	54
2.02.04.01.04 Plaza .....	54
2.03 Análisis FODA.....	56
CAPITULO III.....	57
3.ESTUDIO DE MERCADO.....	57
3.01 Análisis del Consumidor.....	57
3.01.01 Determinación de la población y muestra.....	57
3.01.01.02 Tamaño De La Muestra.....	58
3.01.01.02.01 Fórmula Para Obtener La Muestra.....	58

---

3.01.02 Técnicas de obtención de información.....	59
3.01.02.01 Modelo de la Encuesta .....	60
3.01.03 Análisis de la Información .....	64
3.02 OFERTA .....	74
3.02.01 OFERTA HISTÓRICA .....	74
3.02.02 OFERTA ACTUAL .....	74
3.02.03 OFERTA PROYECTADA .....	75
3.03 DEMANDA .....	76
3.03.01 DEMANDA HISTÓRICA .....	76
3.03.02 DEMANDA ACTUAL .....	76
3.03.03 DEMANDA PROYECTADA .....	77
3.04 BALANCE OFERTA-DEMANDA .....	77
3.04.01 BALANCE ACTUAL.....	78
3.04.02 BALANCE PROYECTADO .....	78
CAPITULO IV .....	79
4. ESTUDIO TÉCNICO.....	79
4.01 TAMAÑO DEL PROYECTO .....	79
4.01.01 CAPACIDAD INSTALADA .....	80
4.01.02 CAPACIDAD ÓPTIMA .....	83
4.02 LOCALIZACIÓN .....	83
4.02.01 MACRO-LOCALIZACIÓN .....	83
4.02.02 MICRO-LOCALIZACIÓN .....	84

---

4.02.03 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA.....	85
4.03 INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	85
4.03.01 DEFINICION DEL BIEN Y SERVICIO .....	85
4.03.02 DISTRIBUCION DE LA PLANTA .....	86
4.03.03 PROCESO PRODUCTIVO .....	86
4.03.03.01 DIAGRAMA DE FLUJO .....	86
4.03.04 MAQUINARIA .....	90
CAPITULO V .....	92
5. ESTUDIO FINANCIERO.....	92
5.01 INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES.....	92
5.02 COSTOS .....	92
5.02.01 Costo Directo .....	92
5.02.02 Costos Indirectos.....	96
5.02.03 Gastos Administrativos .....	96
5.02.04 Gasto de Ventas.....	98
5.02.05 Costos Financieros .....	98
5.02.06 Costos Fijos y Variables .....	98
5.02 INVERSIONES .....	99
5.02.01 Inversión Fija .....	99
5.02.01.01 ACTIVOS FIJOS .....	100
5.02.01.02 ACTIVOS NOMINALES (DIFERIDOS) .....	100
5.02.02 CAPITAL DE TRABAJO .....	101

---

5.02.03 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos .....	101
5.02.04 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización) .....	103
5.02.05 Depreciaciones (tabla de depreciación) .....	104
5.02.06 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL .....	104
5.02.07 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO .....	105
5.02.07.01 Flujo de Caja proyectado .....	110
5.02.08 FLUJO NETO DE EFECTIVO .....	111
5.03 EVALUACION .....	111
5.03.01 TASA DE DESCUENTO .....	111
5.03.02 VALOR NETO ACTUAL .....	112
5.03.03 TASA INTERNA DE RETORNO .....	113
5.03.04 PRI (Período de recuperación de la inversión) .....	114
5.03.05 RBC (Relación costo beneficio).....	116
5.03.06 Punto de Equilibrio .....	116
5.03.07 ANÁLISIS DE ÍNDICES FINANCIEROS .....	119
CAPITULO VI.....	123
6. ANALISIS DE IMPACTO.....	123
6.02 Impacto Económico .....	124
6.03 Impacto Productivo .....	124
6.04 Impacto Social.....	124
CAPITULO VII .....	125
7.01 CONCLUSIONES .....	125

---

7.02 RECOMENDACIONES .....	126
BIBLIOGRAFÍA .....	127
ANEXOS .....	130

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1 PIB .....	5
Tabla 2 PIB MANUFACTURA.....	7
Tabla 3 INFLACIÓN .....	8
Tabla 4 INFLACIÓN QUITO.....	10
Tabla 5 TASA DE INTERES ACTIVA .....	11
Tabla 6 TASA DE INTERES ACTIVA PYMES .....	12
Tabla 7 TASA DE INTERES PASIVA .....	14
Tabla 8 EMPLEO.....	15
Tabla 9 DESEMPLEO .....	16
Tabla 10 SUBEMPLEO.....	18
Tabla 11 RIESGO PAÍS .....	19
Tabla 12 NIVEL DE POBREZA .....	20
Tabla 13 MERCADO META .....	26
Tabla 14 PROVEEDORE MUEBLES Y ENCERES .....	27
Tabla 15 EQUIPOS DE COMPUTO.....	27
Tabla 16 MATERIA PRIMA.....	28
Tabla 17 COMPETIDORES DIRECTOS .....	29
Tabla 18 COMPETIDORES INDIRECTOS .....	30

---

Tabla 19 PERFIL DE CARGO GERENTE PROPIETARIO.....	36
Tabla 20 PERFIL DE CARGO DEPARTAMENTO TTHH.....	37
Tabla 21 PERFIL DE CARGO DEPARTAMENTO CONTABILIDAD....	38
Tabla 22 PERFIL DE CARGO DEPARTAMENTO MARKETING.....	39
Tabla 23 PERFIL DE CARGO VENDEDOR .....	40
Tabla 24 PERFIL DE CARGO CAJERO .....	41
Tabla 25 PERFIL DE CARGO DEPARTAMENTO PRODUCCIÓN.....	42
Tabla 26 PERFIL DE CARGO OPERARIO 1.....	43
Tabla 27 PERFIL DE CARGO OPERARIO 2.....	44
Tabla 28 VARIABLE MUESTRA .....	58
Tabla 29 PREGUNTA 1 .....	64
Tabla 30 PREGUNTA 2 .....	65
Tabla 31 PREGUNTA 3 .....	66
Tabla 32 PREGUNTA 4 .....	67
Tabla 33 PREGUNTA 5 .....	68
Tabla 34 PREGUNTA 6 .....	69
Tabla 35 PREGUNTA 7 .....	70
Tabla 36 PREGUNTA 8 .....	71
Tabla 37 PREGUNTA 9 .....	72
Tabla 38 PREGUNTA 10 .....	73

---

Tabla 39 OFERTA HISTÓRICA.....	74
Tabla 40 OFERTA ACTUAL.....	75
Tabla 41 OFERTA PROYECTADA .....	75
Tabla 42 DEMANDA HISTÓRICA.....	76
Tabla 43 DEMANDA ACTUAL.....	77
Tabla 44 DEMANDA PROYECTADA .....	77
Tabla 45 BALANCE ACTUAL .....	78
Tabla 46 BALANCE PROYECTADO .....	78
Tabla 47 TAMAÑO DEL PROYECTO .....	80
Tabla 48 CAPACIDAD INSTALADA PRODUCCIÓN ZAPATOS DE BEBÉ.....	81
Tabla 49 CAPACIDAD INSTALADA PRODUCCIÓN CINTILLOS .....	82
Tabla 50 CAPACIDAD INSTALADA PRODUCCIÓN VESTIDOS .....	82
Tabla 51 LOCALIZACIÓN OPTIMA .....	85
Tabla 52 MAQUINARIA .....	90
Tabla 53 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.....	91
Tabla 54 EQUIPOS DE OFICINA .....	91
Tabla 55 MUEBLES Y ENCERES .....	91
Tabla 56 COSTOS DIRECTOS ZAPATOS DE BEBÉ .....	93
Tabla 57 COSTOS DIRECTOS CINTILLOS .....	94
Tabla 58 COSTOS DIRECTOS VESTIDOS .....	95
Tabla 59 COSTOS INDIRECTOS.....	96

---

---

Tabla 60 GASTOS ADMINISTRATIVOS .....	97
Tabla 61 GASTOS DE VENTAS .....	98
Tabla 62 COSTOS FIJOS SERVICIOS BÁSICOS ARRIENDO .....	98
Tabla 63 COSTOS FIJOS SUELDOS Y SALARIOS .....	98
Tabla 64 COSTOS VARIABLES .....	99
Tabla 65 INVERSIÓN .....	100
Tabla 66 ACTIVOS FIJOS .....	¡Error! Marcador no definido.0
Tabla 67 ACTIVOS NOMINALES .....	100
Tabla 68 CAPITAL DE TRABAJO .....	101
Tabla 69 FUENTES DE FINANCIAMIENTO .....	102
Tabla 70 TABLA DE AMORTIZACIONES .....	103
Tabla 71 DEPRECIACIONES .....	104
Tabla 72 ESTADO DE RESULTADOS .....	109
Tabla 73 FLUJO PROYECTADO .....	110
Tabla 74 FLUJO NETO DE EFECTIVO .....	111
Tabla 75 TIR .....	111
Tabla 76 VALOR NETO ACTUAL .....	112
Tabla 77 TASA INTERNA DE RETORNO .....	113
Tabla 78 PERÍODO DE RECUPERACIÓN .....	114
Tabla 79 RELACIÓN COSTO BENEFICIO .....	116
Tabla 80 PUNTO DE EQUILIBRIO ZAPATOS DE BEBÉ .....	116
Tabla 80 PUNTO DE EQUILIBRIO CINTILLOS .....	117

---

---

Tabla 81 PUNTO DE EQUILIBRIO ZAPATOS VESTIDOS.....	118
Tabla 82 RENTABILIDA SOBRE PATRIMONIO.....	119
Tabla 83 RENTABILIDA SOBRE ACTIVOS .....	120
Tabla 84 INDICE DE LIQUIDEZ.....	120
Tabla 85 INDICE DE ENDEUDAMIENTO ACTIVO.....	120

## INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1 PIB .....	6
Gráfico 2 PIB MANUFACTURA .....	7
Gráfico 3 INFLACIÓN .....	8
Gráfico 4 INFLACIÓN POR CIUDADES .....	9
Gráfico 5 INFLACIÓN QUITO.....	10
Gráfico 6 TASA DE INTERES ACTIVA .....	12
Gráfico 7 TASA DE INTERES ACTIVA PYMES .....	13
Gráfico 8 TASA DE INTERES PASIVA .....	14
Gráfico 9 EMPLEO.....	16
Gráfico 10 DESEMPLEO .....	17
Gráfico 11 SUBEMPLEO.....	18
Gráfico 12 RIESGO PAÍS .....	19
Gráfico 13 NIVEL DE POBREZA .....	21
Gráfico 14 PREGUNTA 1 .....	64
Gráfico 15 PREGUNTA 2 .....	65
Gráfico 16 PREGUNTA 3 .....	66
Gráfico 17 PREGUNTA 4 .....	67
Gráfico 18 PREGUNTA 5 .....	68
Gráfico 19 PREGUNTA 6 .....	69

---

Gráfico 20 PREGUNTA 7 .....	70
Gráfico 21 PREGUNTA 8 .....	71
Gráfico 22 PREGUNTA 9 .....	72
Gráfico 23 PREGUNTA 10 .....	73
Gráfico 24 PUNTO DE EQUILIBRIO ZAPATOS DE BEBÉ .....	117
Gráfico 25 PUNTO DE EQUILIBRIO CINTILLOS .....	118
Gráfico 26 PUNTO DE EQUILIBRIO ZAPATOS VESTIDOS.....	119

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Gestión Operativa .....	45
Figura 2 Productos Cintillo, Flores, Pulsera .....	47
Figura 3 Vestido .....	47
Figura 4 Cintillos .....	47
Figura 5 Vestido , Zapatos .....	48
Figura 6 Vestidos, Zapatos.....	48
Figura 7 Conjunto: Vestido, Sombrero, Zapatos .....	49
Figura 8 Conjunto Vestido, Sombrero, Cintillo, Zapatos .....	49
Figura 9 Conjunto Zapatos, Pulsera Cintillo.....	50
Figura 10 Conjunto Zapatos, Pulsera Cintillo.....	51
Figura 11 Página Web .....	54
Figura 12 Página Facebook.....	53
Figura 13 LOGOTIPO .....	54
Figura 14 PLAZA .....	55
Figura 15 Análisis FODA .....	56
Figura 17 MACRO- LOCALIZACIÓN .....	84
Figura 16 MICRO-LOCALIZACIÓN .....	85
Figura 18 DISTRIBUCION DE LA PLANTA.....	86
Figura 19 Procedimiento: Adquisición de Materia Prim .....	87

Figura 20 Procedimiento: De elaboración de Zapatos y Accesorio.....	88
Figura 21 Procedimiento: De Venta.....	89
Figura 22 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.....	105

## RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo del proyecto es la creación e implementación de una microempresa que se dedicara a la producción y elaboración de zapatos decorativos y accesorios para bebé, este está basado en la demanda insatisfecha que tenemos en el mercado, puesto que se en el mismo se ofertan productos para bebés mayores de un año dejando de un lado a los bebes de 0 a 12 meses, mercado en el cual se centrara el proyecto.

Los productos se elaboraran de manera artesanal, a su vez apoyaremos una de las metas más importantes de nuestro país que es consumir primero lo nuestro.

Para creación de la microempresa se analizara primero diferentes factores como: económico, social, tecnológico los cuales pueden incidir en la creación de la misma.

A su vez también analizaremos futuros clientes (mercado objetivo), los proveedores, los competidores con el fin de ofertar un producto competitivo en el mercado.

Luego de realizar un estudio entre el sector donde estará ubicada la microempresa determinamos que los principales productos que fabricaremos y comercializaremos son zapatos de bebé, cintillos y vestidos, contaremos con diferentes modelos para cubrir las necesidades y gustos de los clientes.

Con esto se espera tener una buena aceptación en el mercado brindando una variedad de productos de excelente calidad a precios competitivos.

Luego de realizar el estudio financiero pertinente se pudo determinar que el proyecto es viable para el inversionista.

## EXECUTIVE SUMMARY

The aim of the project is the creation and implementation of a micro-enterprise that is dedicated to the production and manufacture of decorative shoes and accessories for babies, this is based on the unmet demand we have in the market, since in the same products are offered for babies older than one year leaving aside the babies of 0-12 months market in which the project will focus.

The products are developed by craftsmen in turn will support one of the most important goals of our country that is consuming our first thing.

To create micro-enterprise is first analyzed various factors such as economic, social, technological which may affect the creation of it.

We will also discuss future customers (objective market), suppliers, and competitors in order to offer a competitive product on the market.

After conducting a study of the micro-enterprise sector where we determine that the main products that will manufacture and market it are baby shoes, headbands and dresses will have different models to meet the needs and tastes of customers will be located.

This is expected to have a good acceptance in the market offering a variety of products of excellent quality at competitive prices.

## INTRODUCCIÓN

El proyecto está enfocado en realizar un estudio que determinara la factibilidad de la creación e implementación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de zapatos decorativos para bebé al sur del Distrito Metropolitano de Quito, la idea se genera debido a la demanda insatisfecha al no encontrar este tipo de productos para bebés de 0 a 12 meses.

El presente proyecto se creó con el fin de satisfacer las necesidades de los consumidores, por lo tanto se utilizaron diferentes técnicas de investigación como la observación, las entrevistas con las cuales se pudo determinar la acogida que tendría en el mercado el proyecto, las necesidades y los gustos de los consumidores.

En el Capítulo I, se realizó un estudio de los factores económicos y como estos influyen en la implementación del proyecto.

En el Capítulo II, se determinó en el entorno local todo lo relacionado con: misión, visión, objetivos, clientes, proveedores y competidores de la microempresa.

En el Capítulo III se determinó la población, mercado objetivo y la aceptación que tendrá en el mercado para determinar la aceptación se procederá a realizar encuestas.

En el Capítulo IV se determinó el tamaño del proyecto, la distribución de la planta, la maquinaria y equipos que se pretende emplear

En el Capítulo V se realizará el estudio financiero con el cual se determinará la viabilidad del proyecto

En el Capítulo VI se determinarán los impactos que causarán la creación e implementación del proyecto.

En el Capítulo VII se darán conclusiones y recomendaciones.



## CAPÍTULO I

### 1.01 Justificación

El presente proyecto aportará de manera positiva al brindar un producto hecho en Ecuador de una forma artesanal contribuirá a una de las principales metas de nuestro país "Consume primero lo nuestro". A su vez generaremos fuentes de empleo y apoyaremos al Plan Nacional del Buen Vivir basándonos en el Objetivo N9. Garantizar el trabajo digno en todas sus formas.

Consiste en Elaborar un estudio de factibilidad para la creación e implementación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de calzados decorativos y accesorios para bebé ubicada al Sur del Distrito Metropolitano de Quito Parroquia Solanda, que brinde una gran variedad de productos de excelente calidad para cubrir las necesidades de consumo y los gustos del cliente.

De esta forma, buscamos satisfacer las necesidades de nuestros consumidores al momento de vestir a sus pequeños los cuales cuentan con las mismas exigencias del público adulto, necesidad que se encuentran insatisfechas puesto que en el mercado existen pocas empresas dedicadas a la venta de calzado para bebé la mayoría de estas se encuentran enfocadas a bebés que ya se están caminando.

Cabe recalcar que los bebés necesitan un trato acorde a su edad, por esa razón el producto busca brindar bienestar y comodidad para su desarrollo físico contaremos con un calzado cómodo permitiendo que el pie tenga movilidad natural evitando perjudicar la motricidad fina del bebé que se encuentra en continuo crecimiento y desarrollo.

---

El producto se elaborará de manera artesanal, para la fabricación se utilizará tela permitiendo que el pie del bebé se mantenga fresco.

De igual manera aportaremos múltiples beneficios a nuestros consumidores, el calzado que fabricaremos es más para uso estético del bebé este será personalizable nuestros clientes podrán escoger el color, modelo que se ajuste a sus necesidades y gustos, con precios asequibles en el mercado, tendremos una variedad de existencias permitiendo verificar directamente la calidad del producto, adicionalmente produciremos accesorios combinables como pulseras, cintillos, sombreros, corbatines. También ofreceremos servicio a domicilio así podrán realizar sus compras mediante la página web o redes sociales desde la comodidad de su hogar u oficina

Para lograr el cumplimiento de los objetivos planeados utilizaremos técnicas de la investigación, como la observación con la cual nos permitirá determinar la ubicación del lugar comercial ya que este deberá estar ubicado donde exista mayor afluencia de gente está también nos ayudará a detectar la posible competencia en el sector, otra técnica que se utilizará es la encuesta con la cual se busca determinar la posible acogida que tenga los productos que se pretende comercializar en los moradores del sector con el fin de determinar la factibilidad y rentabilidad del mismo.

Como futuros Tecnólogos de la Escuela de Administración especialidad Bancaria y Financiera, con el fin de aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de nuestra carrera nos vemos en la necesidad de buscar alternativas de negocios rentables que aporten a la economía del país y al cambio de la matriz productiva.

---

## 1.02 Antecedentes

Existen evidencias que el diseño y fabricación del calzado comienzan a finales del periodo paleolítico, cuando el hombre tuvo la necesidad de cubrir su cuerpo y pies utilizando pieles y cueros para fabricar su propia vestimenta al igual que cubiertas y sandalias para sus pies.

Actualmente además de estos materiales se utiliza cauchos, telas y gamuza para su fabricación.

El calzado ha ido evolucionando con el pasar del tiempo a tal punto que existen diferentes tipos y modelos de calzado para todos los gustos y necesidades del consumidor.

La mayoría de empresas dedicadas a la fabricación de calzado están enfocadas en diseñar modelos para el público adulto y niños, niñas mayores de un año, dejando a un lado a los más pequeños de la casa los cuales cuentan con las mismas exigencias al momento de vestir que las del público adulto.

Al no contar con empresas exclusivas en la fabricación de este tipo de calzado se ve en la necesidad de elaborar un proyecto que permita determinar la factibilidad para crear una empresa que produzca y comercialice calzado decorativo y accesorios para bebé.

Se propone producir calzado elaborado de manera artesanal fabricado en tela el cual no tiene suela rígida por lo tanto permite que el pie tenga movilidad y no afecte a la motricidad fina del bebé ya que la microempresa se enfoca en brindar las comodidades necesarias para el bienestar y el desarrollo de los pequeños cabe

---

recalcar que este calzado está más enfocado en la estética del bebé no es uso como tal.

## CAPÍTULO II

---

ELABORAR UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CALZADOS DECORATIVOS Y ACCESORIOS PARA BEBE UBICADA EN EL SECTOR SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO PARROQUIA SOLANDA 2016.

## 2. Análisis Situacional

### 2.01 Ambiente Externo

“Ambiente Externo de las Organizaciones o también llamado Entorno de las Organizaciones, es el conjunto de todos aquellos factores que influyen en la organización y que no pertenecen al sistema (...); el óptimo funcionamiento de todas las empresas depende de la manera que se analicen y aprovechen estos aspectos para la supervivencia o crecimiento de toda organización.(Barrios , 2011)

Son todos los factores que pueden influenciar de manera positiva o negativa en el funcionamiento y desempeño de una empresa. .

#### 2.01.01 Factor Económico

“Condiciones y tendencias generales de la economía que pueden ser factores en las actividades de la organización” (Stoner, Freeman, & Gilbert, sf)

Son indicadores que están relacionados con las actividades económicas de un país los cuales nos permiten determinar el incremento o decremento de la capacidad productiva del mismo.

##### 2.01.01.01 Producto Interno Bruto (PIB)

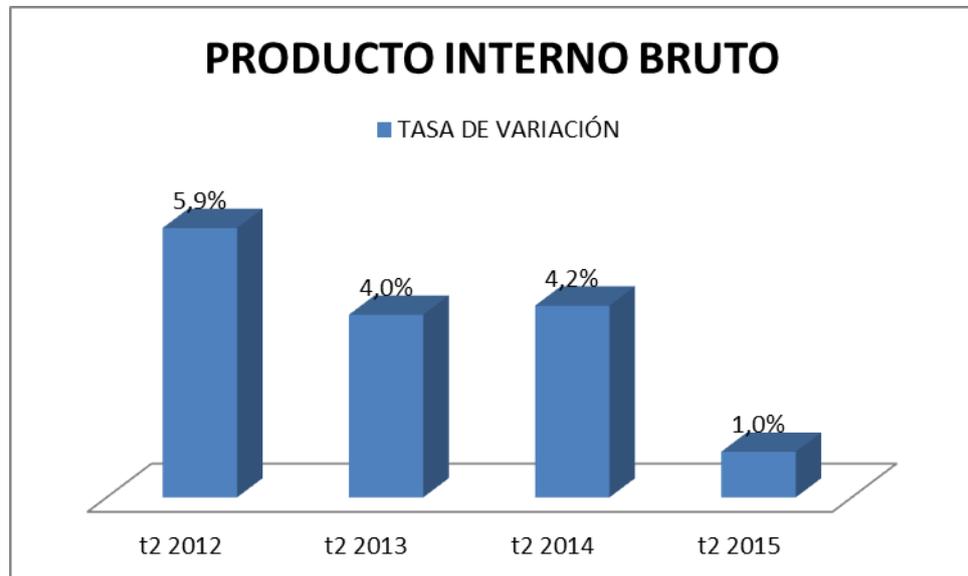
“Valor de todos los bienes y servicios producidos en un país por los factores de producción localizados en la economía nacional.”(Mangones , 2006)

**Tabla 1. PIB**

PRODUCTO INTERNO BRUTO	
AÑO	TASA DE VARIACIÓN
t2 2012	5,9%
t2 2013	4,0%

t2 2014	4,2%
t2 2015	1,0%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Autor:** Tamia Quishpe



**Gráfico 1 PIB**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Autor:** Tamia Quishpe

Analisis: La tasa de variación del PIB del periodo comprendido entre el año 2012 y el año 2015 ha ido decreciendo por diversos factores que han influenciado de manera directa como lo es el riesgo país, en los últimos cuatro años se ha podido notar un incremento del mismo lo que limita la inversión extranjera, afectando así a la economía del país limitando el crecimiento de las empresas y a su vez disminuyendo las fuentes de empleo lo cual conlleva a reducir la producción de bienes y servicios. Podemos notar que para el segundo trimestre 2015 se presentó un crecimiento del 1,0% comparado con igual periodo del año anterior ya se ha visto afectado principalmente con la baja de los precios petroleros el cual tuvo un aporte negativo, por lo tanto el 1,0% de este incremento se debe al desempeño no petrolero entre estas

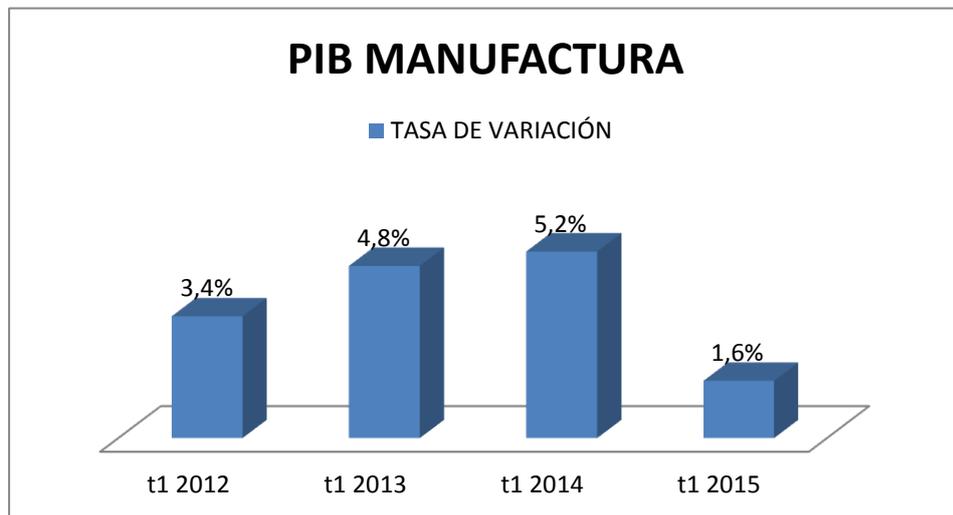
las ramas que mas contribuyeron fueron : actividades profesionales, enseñanzas y salud, manufactura, comercio y administracion publica.

**Tabla 2. PIB MANUFACTURA**

PIB MANUFACTURA	
AÑO	TASA DE VARIACIÓN
t1 2012	3,4%
t1 2013	4,8%
t1 2014	5,2%
t1 2015	1,6%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Tamia Quishpe



**Gráfico 2 PIB MANUFACTURA**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

Análisis: La manufactura a sido una de las ramas que a aportado en el desempeño del crecimiento del PIB, entre los años 2012 y 2014 podemos notar que la tasa de variacion es mayor tomando en cuenta que el gobierno esta fomentando la matriz productiva es decir impulsando el desarrollo de la industria nacional, pero pese

a esto podemos notar que para el año 2015 la tasa de variación solo incremento en 1,6% debido factores como la falta de inversión tanto extranjera y pública.

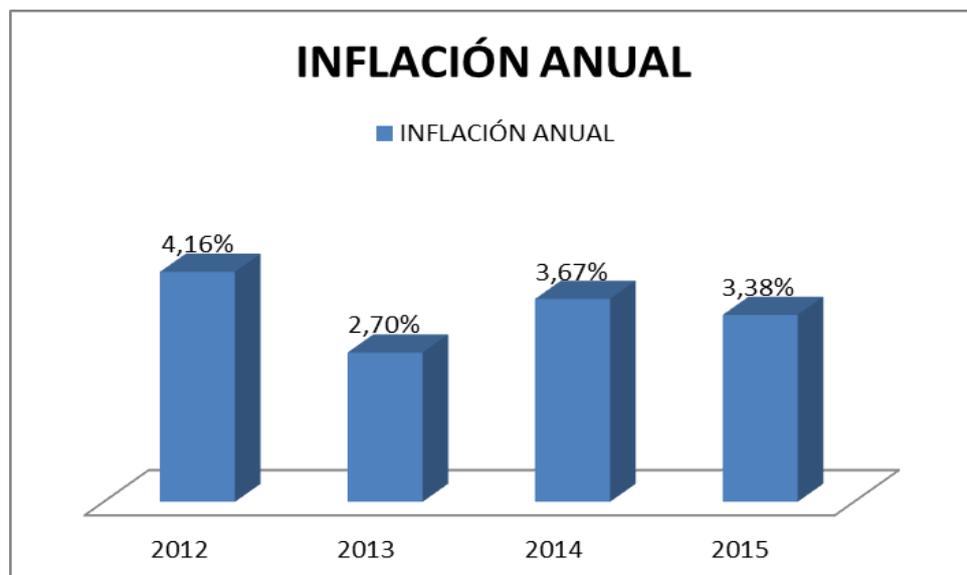
### 2.01.01.02 Inflación

“La inflación consiste en un aumento general del nivel de precios que obedece a la pérdida de valor del dinero. Las causas concretas e inmediatas de la inflación son diversas pero, en esencia, se produce inflación cuando la oferta monetaria crece más que la oferta de bienes y servicios” (Sabino, 1991)

**Tabla 3. INFLACIÓN**

INFLACIÓN	
AÑO	INFLACIÓN ANUAL
2012	4,16%
2013	2,70%
2014	3,67%
2015	3,38%

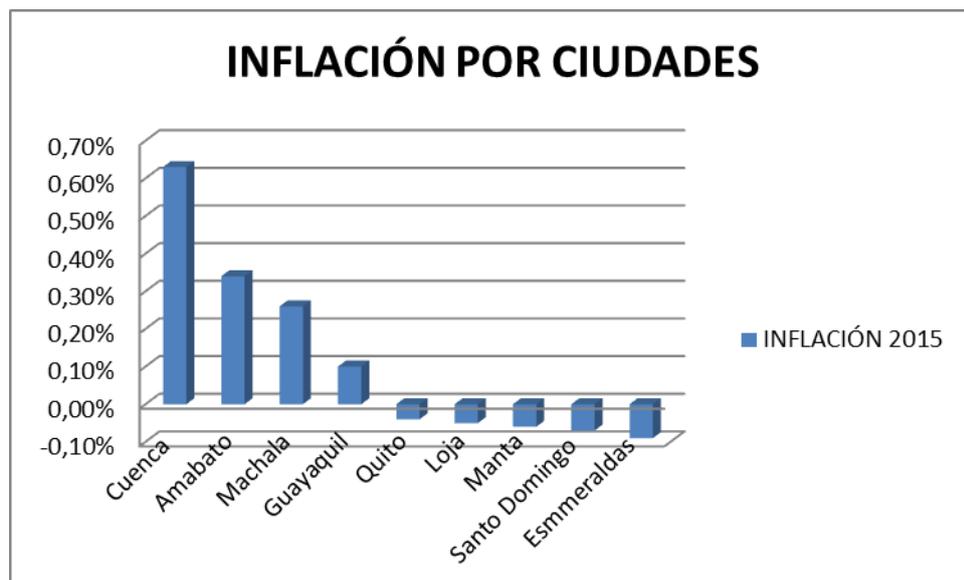
**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaborado por:** Tamia Quishpe



**Gráfico 3 INFLACIÓN**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaborado por:** Tamia Quishpe

Análisis: La inflación en el año 2012 fue una de las más altas en los últimos cuatro años, pero podemos notar que a partir del año 2013 la inflación se ha mantenido bajo un control permanente, manteniéndose por debajo de los cuatro puntos porcentuales lo cual ha contribuido a mantener estable la economía del país. Podemos observar que la inflación del 2015 ha sido de 3,67% existiendo una variación de 0,29 puntos porcentuales menor con relación al 2014. Los factores que influyeron directamente en la inflación son los índices de riesgo país que cerraron al 2015 con 1322, lo que genera una ausencia de inversión extranjera y por ende un desempleo, además podemos observar que el PIB, ha sido afectado considerablemente por su disminución de la producción de bienes y servicios, conllevando a una baja de precios en el petróleo.



**Gráfico 4 INFLACIÓN POR CIUDADES**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

Análisis: Detallamos la inflación mensual por ciudades puesto que pensamos distribuir nuestro producto a nivel nacional, para lo cual podemos notar que la ciudad con inflación mensual más alta es Cuenca que registra un 0,63%, mientras que entre

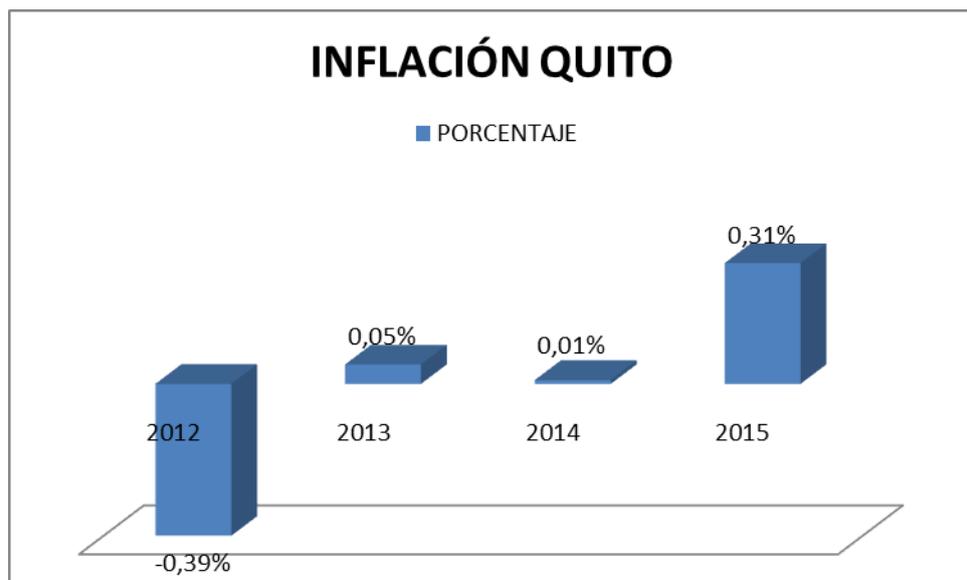
las ciudades con menor inflación mensual se encuentra Esmeraldas que registra un -0,09%. Estos indicadores se deben tomar en cuenta al momento de comercializar los productos puesto que al tener esta variación entre ciudades el producto se vuelve relativamente más caro en ciudades con inflación más alta.

**Tabla 4. INFLACIÓN QUITO**

INFLACIÓN QUITO	
AÑO	PORCENTAJE INFLACIÓN
2012	-0,39%
2013	0,05%
2014	0,01%
2015	0,31%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Tamia Quishpe



**Gráfico 5 INFLACIÓN QUITO**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

Análisis: Tomando en cuenta que la microempresa estará ubicada en el Distrito Metropolitano de Quito, se realizó un estudio anual del comportamiento de la inflación en los últimos cinco años, donde podemos notar como ha ido incrementando anualmente puesto que en el año 2012 la inflación se registró en un - 0,39 % y para el año 2015 está incremento a 0,31%, por lo tanto este factor es de alto impacto para el proyecto el cual debe tomar en cuenta al momento de realizar inversiones o préstamos para la apertura de nuevos negocios puesto que la disminución de poder de compra de las personas afecta de manera directa a las empresas.

### **2.01.01.03 Tasa de Interés**

“Es el porcentaje que se aplica a una cantidad monetaria que denominamos capital, y que equivale al monto que debe cobrarse o pagarse por prestar o pedir dinero prestado” (Soto O. L., 2001)

#### **2.01.01.03.01 Tasa de Interés Activa**

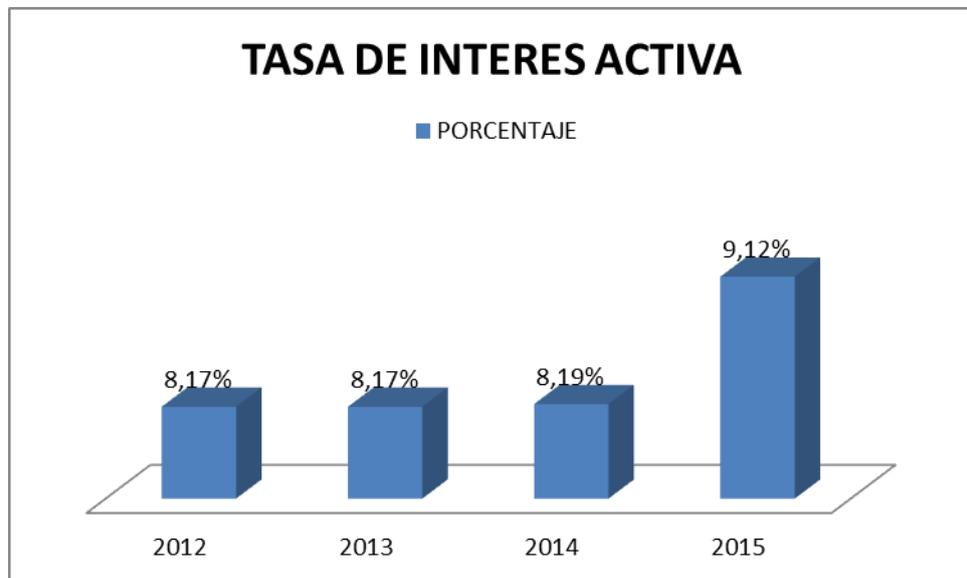
“La tasa de interés activa es aquella que los bancos cobrar por los créditos que conceden a sus clientes. (...)” (Bello, 2007)

**Tabla 5. TASA DE INTERES ACTIVA**

TASA DE INTERES ACTIVA	
AÑO	PORCENTAJE
2012	8,17%
2013	8,17%
2014	8,19%
2015	9,12%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Tamia Quishpe



**Gráfico 6 TASA DE INTERES ACTIVA**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

**Análisis:** Para el año 2012 la Tasa de interés Activa se posicionó en el 8.17

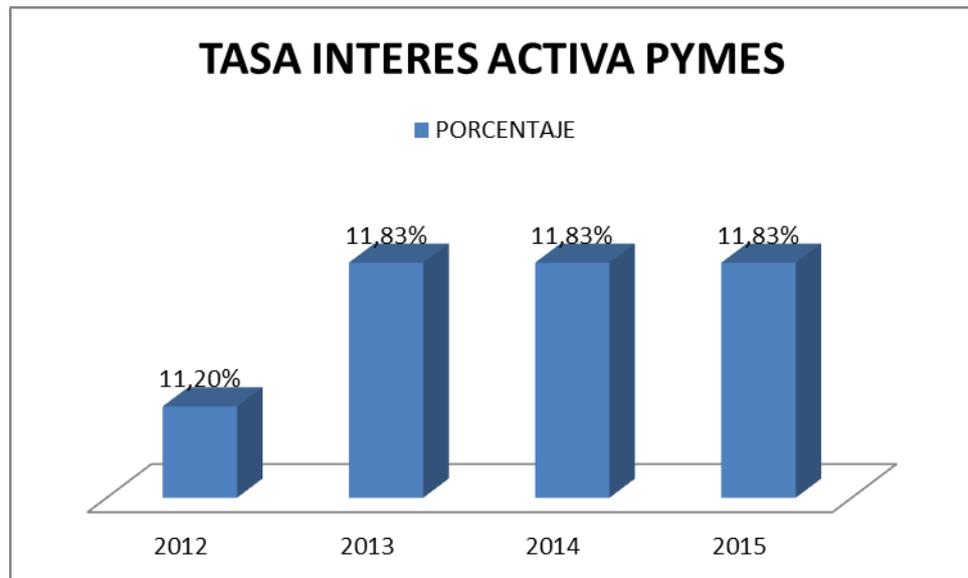
% mientras que para el año 2015 tuvo un incremento del 0.95% registrándose en el 9.12%. A pesar de que el Gobierno está incentivando el incremento de nuevos proyectos podemos notar que el incremento de la tasa de interés afecta tanto a la creación y explotación de empresas que necesiten créditos y financiamientos por lo tanto se deben tomar las medidas necesarias para que el crédito adquirido sea lo más bajo posible.

**Tabla 6 TASA DE INTERES ACTIVA PYMES**

TASA DE INTERES ACTIVA PYMES	
AÑO	PORCENTAJE
2012	11,20%
2013	11,83%
2014	11,83%
2015	11,83%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Tamia Quishpe



**Gráfico 7 TASA DE INTERES ACTIVA PYMES**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

Análisis: En los últimos cuatro años la Tasa de interés activa para PYMES se ha mantenido a partir del año 2013 que se posicionó en el 11,83%, por lo tanto podemos notar que el Gobierno está aportando el crecimiento del sector productivo de esta forma nos vemos beneficiado al momento de adquirir créditos bancarios para el emprendimiento de microempresas.

### **2.01.01.03.02 Tasa de Interés Pasiva**

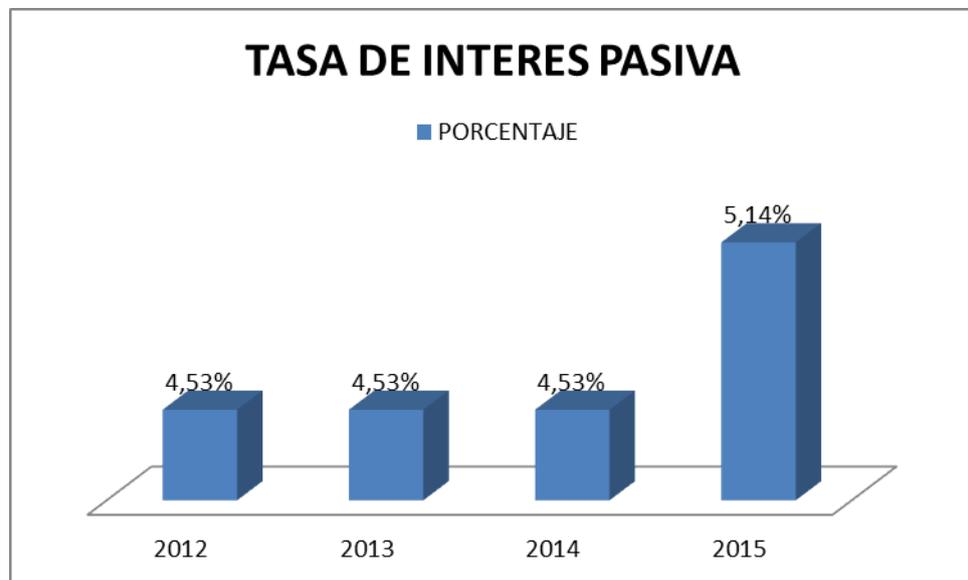
“La tasa de interés pasiva, es aquella que los bancos pagan por los fondos que captan de los clientes en los mercados financieros (...)” (Bello, 2007)

**Tabla 7. TASA DE INTERES PASIVA**

TASA DE INTERES PASIVA	
AÑO	PORCENTAJE
2012	4,53%
2013	4,53%
2014	4,53%
2015	5,14%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Tamia Quishpe



**Gráfico 8 TASA DE INTERES PASIVA**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

Análisis: La Tasa de Interés pasiva en los últimos cuatro años ha incrementado, desde un 0,61% entre el periodo 2012 – 2015 presentando una variación favorable al momento de mantener el dinero en las instituciones financieras ya que generan una utilidad a favor de las personas que mantienen su dinero en las mismas el cual puede ser favorable para utilizarlo en un momento oportuno en beneficio de la empresa.

## 2.01.02 Factor social

“El ambiente social se compone de actitudes, formas de ser, expectativas, grados de inteligencia y educación, creencias y costumbres de las personas de un grupo o sociedad determinados.”(Tabasco, 2012)

El ambiente o factor social esta ligado con el estilo de vida que tienen las personas, estos factores influyen directamente en la sociedad por lo tanto se procedera analizar los indicadores de empleo, desempleo, subempleo, nivel de pobreza.

### 2.01.02.01 Empleo

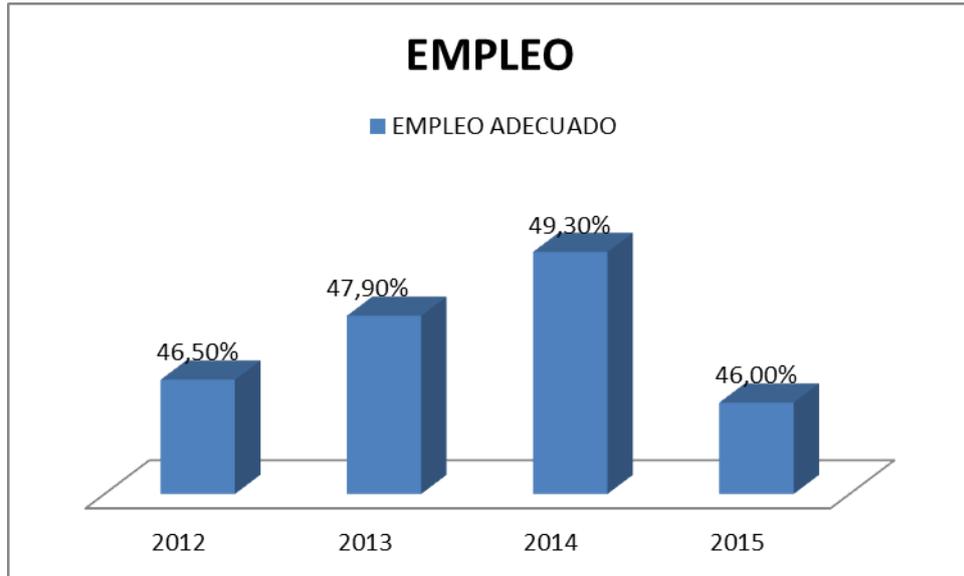
Es un trabajo u ocupación que ejercen las personas con el fin de obtener ingresos económicos.

**Tabla 8. EMPLEO**

EMPLEO	
AÑO	EMPLEO ADECUADO
2012	46,50%
2013	47,90%
2014	49,30%
2015	46,00%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Tamia Quishpe



**Gráfico 9 EMPLEO**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaborado por:** Tamia Quishpe

Análisis: En los últimos cuatro años el empleo ha tenido un incremento, pero podemos notar que para el año 2015 tuvo un fuerte impacto debido al cierre de empresas ya sea por crisis o falta de inversión por lo cual los trabajadores perdieron su empleo.

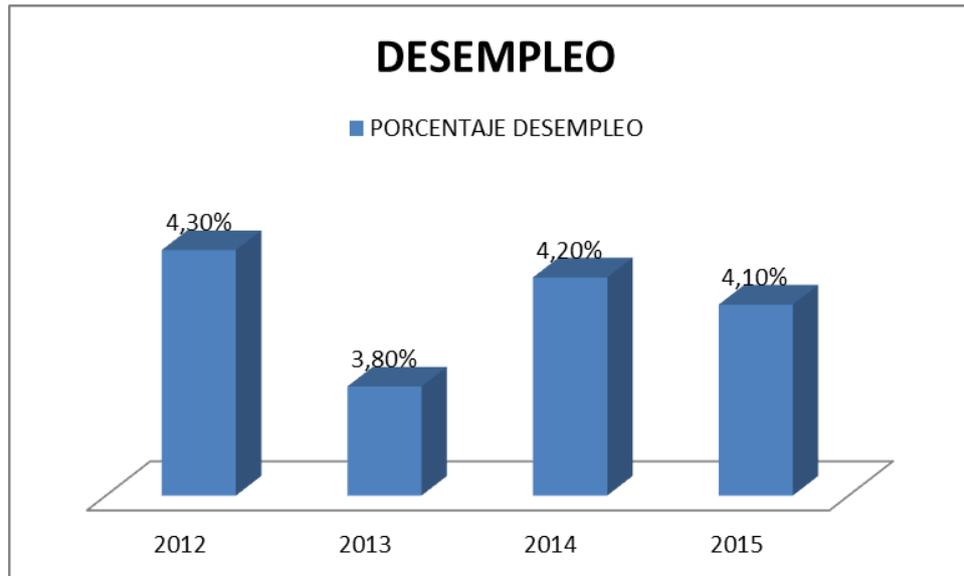
### 2.01.02.02 Desempleo

“Falta de empleo para la población activa.” (Rosenberg, sf)

**Tabla 9. DESEMPLEO**

DESEMPLEO	
AÑO	PORCENTAJE DESEMPLEO
2012	4,30%
2013	3,80%
2014	4,20%
2015	4,10%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaborado por:** Tamia Quishpe



**Gráfico 10 DESEMPLEO**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

Análisis: En los últimos cuatro años el desempleo se ha mantenido por debajo de los 5 puntos porcentuales tomando en cuenta que en el año 2013 fue donde se registró menor porcentaje de desempleo ya que se registró el 3,80 %, , como podemos notar en el año 2015 bajo 0,10 puntos porcentuales a comparación del año 2014 se podría decir que esto se debe al impulso por parte del gobierno para la creación de microempresas o a su vez las personas se encuentren ejerciendo otro tipo de empleo no adecuado.

### **2.01.02.03 Subempleo**

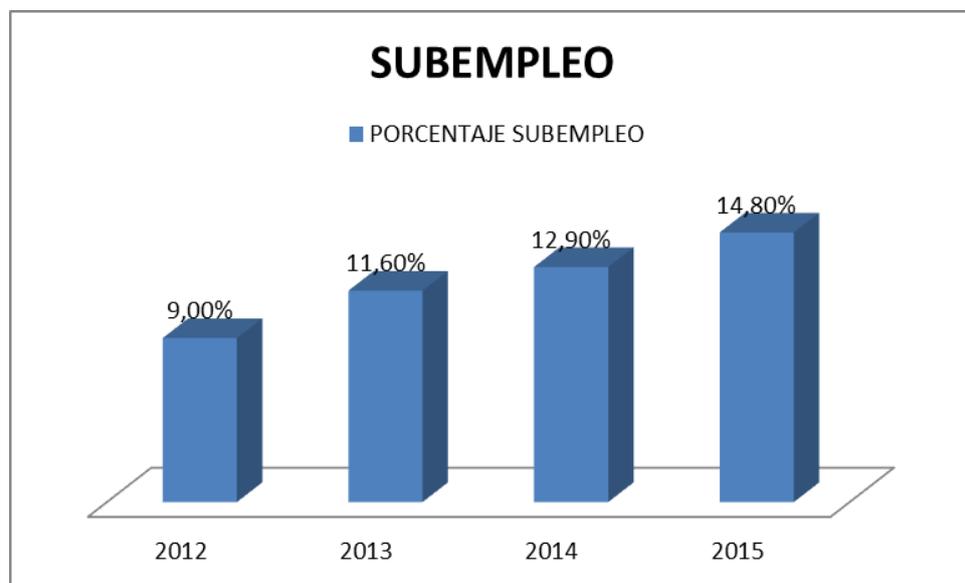
Se puede definir como subempleo a la situación en la que el empleado cuenta con niveles de conocimiento más altos a los que necesitará en el puesto de trabajo, también se puede denominar subempleo cuando el empleado se encuentra trabajando a tiempo parcial contando con el tiempo disponible para trabajar jornada completa.

**Tabla 10. SUBEMPLEO**

SUBEMPLEO	
AÑO	PORCENTAJE SUBEMPLEO
2012	9,00%
2013	11,60%
2014	12,90%
2015	14,80%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Tamia Quishpe



**Gráfico 11 SUBEMPLEO**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

Análisis: En los últimos cuatro años se puede notar que la variable del Subempleo ha incrementado debido la economía del país la cual ha afectado a muchas empresas las cuales buscan economizar recursos por ende cubrir varias plazas de trabajo con una sola persona es por esto que la falta de empleo ha influenciado para que las personas busquen un trabajo ya sea de tiempo parcial o

inferior a sus conocimientos puesto que las personas necesitan de una fuente de ingresos para poder solventar sus necesidades económicas.

#### 2.01.02.04 Riesgo País

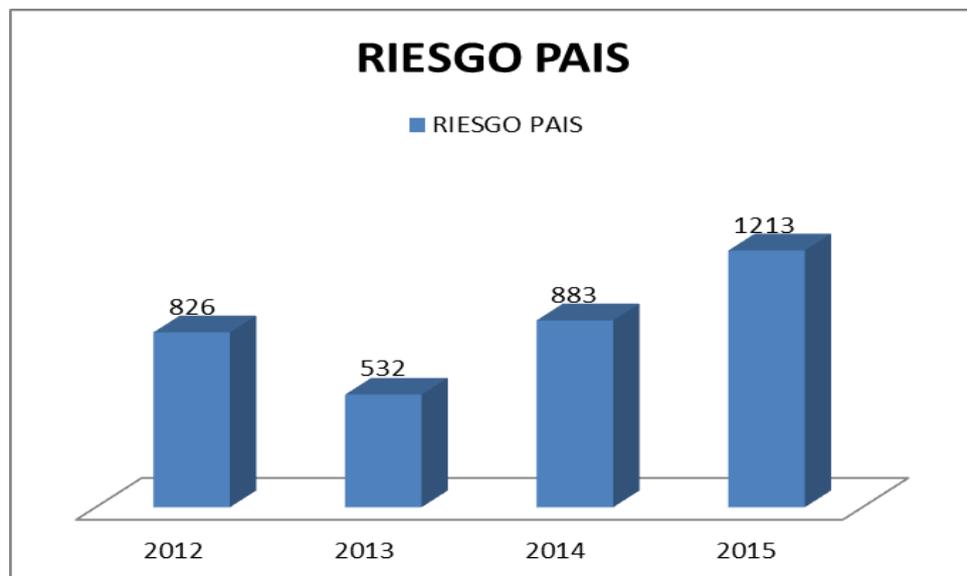
El riesgo país es un indicador que mide la capacidad de inversión extranjera que puede tener un país.

**Tabla 11. RIESGO PAÍS**

RIESGO PAIS	
AÑO	RIESGO PAIS
2012	826
2013	532
2014	883
2015	1213

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Tamia Quishpe



**Gráfico 12 RIESGO PAÍS**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

Análisis: El riesgo país en los últimos cuatro años ha ido incrementando esto se da básicamente debido al nivel de endeudamiento que tiene nuestro país, y la baja de ingresos de capital al mismo, de esta forma se ve afectada la inversión extranjera, en el último año podemos notar el crecimiento acelerado del riesgo país por lo tanto se define a Ecuador como un país de alto riesgo económico.

#### **2.01.02.05 Nivel de Pobreza**

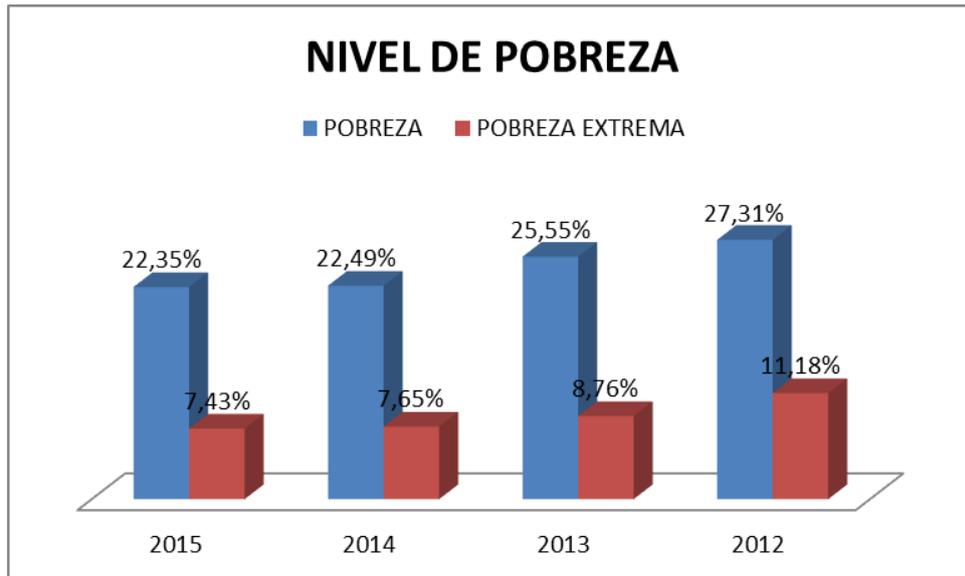
En el Ecuador el Nivel de Pobreza se clasifica de la siguiente forma: Pobreza y Pobreza Extrema, se entienda como pobreza a las personas que tienen escasos recursos para su desarrollo, mientras que pobreza extrema es el nivel más grave de pobreza ya que las personas no cuentan con los recursos básicos necesarios para subsistir.

**Tabla 12. NIVEL DE POBREZA**

NIVEL DE POBREZA		
AÑO	POBREZA	POBREZA EXTREMA
2015	22,35%	7,43%
2014	22,49%	7,65%
2013	25,55%	8,76%
2012	27,31%	11,18%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Tamia Quishpe



**Gráfico 13. NIVEL DE POBREZA**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

Análisis: El nivel de pobreza tanto con el nivel de pobreza extrema en el Ecuador en los últimos cuatro años ha incrementado, analizando los factores económicos como el incremento del Riesgo País lo cual tiene como consecuencia la limitación de inversión extranjera a su vez provocando menos ingreso de capital al país, además el decremento del PIB que conlleva menor producirse bienes y servicios a su vez minimización del fuentes de empleo, acompañado con el crecimiento de la inflación que hace que las personas tengan menos poder adquisitivo, influye de manera directa en los ingresos de la población por lo tanto el nivel de pobreza aumenta.

### 2.01.03 Factor legal

“Los factores legales recogen el conjunto de factores que permiten definir el sistema institucional de una nación determinada. Es decir, las normas que rigen las relaciones económicas, jurídicas y sociales entre los diferentes participantes en esos países. Los factores legales hacen referencia al desarrollo legislativo que existe y que

se puede esperar en una nación determinada (...)” (Iborra, Dasí, Dolz, & Ferrer, 2014)

En nuestro país existen leyes y reglamentos que se deben tomar en cuenta cuando se desea iniciar las actividades de una empresa, se debe cumplir con ciertas regulaciones por parte del municipio para poder obtener los permisos de funcionamiento así como también cumplir con mandatos por parte del ministerio laboral.

### **Requisitos para la Calificación Artesanal**

#### Personales

- Que la actividad sea eminentemente artesanal
- Que la dirección y responsabilidad del taller esté a cargo del Maestro de Taller

#### Generales

- Copia de cedula y papeleta de votación ( hasta 65 años )
- Foto carné actualizada a color
- Tipo de sangre
- Solicitud adquirida en la JNDA, Juntas Provinciales y Cantonales
- Copia de título artesanal ( calificación es por primera vez )

---

**Fuente:** Junta Nacional Defensa del Artesano

### **Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE)**

Pueden inscribirse en el RISE las personas naturales que no superen los USD 60.000 dentro de un período fiscal, es decir entre el 1 de enero hasta el 31 de diciembre.

- Presentar el original y copia de la cedula y papeleta de votación
- Presentar original y copia de una planilla de Servicio Básico

### **Requisitos para Licencia de Funcionamiento Persona Natural**

- Formulario debidamente lleno sin tachones ni enmendaduras ( Descarga de la página web.[www.quito.gob.ec](http://www.quito.gob.ec))
- Copia de cedula y papeleta de votación
- Copia de RUC / RISE
- Fotografía del Rotulo en caso de tener
- Autorización por escrito del propietario en caso de ser arrendado el lugar (copia de cedula y papeleta de votación)

**Fuente:** Servicios de Rentas Internas

### **Requisitos para Patente Municipal**

- Formulario

- 
- Copia de cedula y papeleta de votación
  - Copia de RUC / RISE
  - Solicitud de Inspección de local
  - Informe Favorable de la inspección
  - Copia de RUC / RISE
  - Copia de la Calificación artesanal ( artesano calificado)

### **Requisitos para obtener la Clave Patronal IESS**

- Solicitud de Entrega de clave (impresa del internet)
- Copia del RUC/RISE
- Copia de la cedula de identidad
- Copia de las papeleta de votación
- Copia de pago de un servicio básico
- Calificación artesanal si es artesano calificado
- Original de la cedula de ciudadanía

**Fuente:** Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

### **2.01.04 Factor Tecnológico**

“Comprende el nivel de los avances científicos y tecnológicos en la sociedad, incluyendo la base física (plantas, equipo, servicios) y la base tecnológica de conocimientos” (Rodriguez, 2002)

La tecnología avanza día tras día y es un factor importante en el ambiente empresarial. Por lo tanto a pesar de que la microempresa se dedicara a un proceso artesanal en el presente proyecto esta se encuentra más enfocada en la comercialización ya que nos ayudara netamente en la venta de los productos, utilizaremos: caja registradora, computadoras.

En el proceso productivo no se utilizara tecnología de punta, pero si se utilizara máquinas de coser las cuales estarán operadas por mano de obra calificada, cabe recalcar que la mayor parte del producto estará elaborado a mano.

## **2.02 ENTORNO LOCAL**

Estudia las personas y organizaciones que se encuentran relacionadas con la empresa es decir con los clientes, proveedores y competidores.

### **2.02.01 Clientes**

“Son conocidos como los compradores o personas que adquieren los bienes o servicios que ofrece una organización (...).”(Barrios , 2011)

#### **2.02.01.01 Clientes Internos**

Los clientes internos son los trabajadores de la empresa que se encuentra relacionado en las actividades de la misma, por lo cual es muy importante tomar en cuanto este factor puesto que si no existe una satisfacción de parte de nuestros

clientes internos habrá menos posibilidades de que exista un buen servicio para el cliente externo.

- Personal Administrativo: Administrador Financiero /Caja Contabilidad
- Personal Operativo: Operario 1 / Operario 2

### 2.02.01.02 Cliente Externo

Los clientes externos de igual manera son muy importantes para la empresa puesto que estos proporcionan ingresos para la misma y de esta forma permiten el crecimiento y permanencia en el mercado. El presente proyecto busca la satisfacción del cliente al momento de adquirir un producto novedoso y de buena calidad, tomando en cuenta que un cliente satisfecho suele regresar al mismo lugar para realizar sus compras así como dar buenas referencias a sus conocidos, el mercado objetivo del proyecto está dirigido a los habitantes que se encuentren el Sur del Distrito Metropolitano de Quito Parroquia Solanda, sin embargo pretendemos que nuestros productos se comercialicen en toda la ciudad, y a nivel nacional.

Mercado Meta del proyecto será:

**Tabla 13. MERCADO META**

<b>Zapatos y Accesorios para bebé</b>	
<b>Provincia</b>	Pichincha
<b>N° Habitantes en Pichincha</b>	2'576.287
<b>Ciudad</b>	Quito
<b>N° Habitantes en Quito</b>	2'239.191
<b>Parroquia</b>	Solanda
<b>N° Habitantes Solanda</b>	78.279
<b>Edad</b>	De 0 a 12 meses

<b>Sexo</b>	Femenino
<b>Nivel socio económico:</b>	Medio – Alto

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

### 2.02.01 Proveedores

Los proveedores influyen de manera directa en el desarrollo de las empresas ya que estos contribuyen a la calidad del producto, se debe contar con proveedores asequibles y cumplidos con su trabajo, a de más se tomara en cuenta a aquellas que ofrezcan mayores beneficios.

**Tabla 14. PROVEEDORE MUEBLES Y ENCERES**

<b>PRODUCTO</b>	<b>PROVEEDOR</b>	<b>DIRECCIÓN</b>
<b>Máquinas de Coser: Puntada Recta, Overlock,</b>	Almacén Familiar	Calle Venezuela N1-10 y Alba Calderón Telf.: 22282292
<b>Estanterías, Vitrinas</b>	Alaska SA	Av. Maldonado N1-34
<b>Sillas Giratorias, Estación de Trabajo</b>	Multi Equipos	Av. Maldonado (esquina ) Entrada al Beaterio

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

**Tabla 15. EQUIPOS DE CÓMPUTO**

<b>PRODUCTO</b>	<b>PROVEEDOR</b>	<b>DIRECCIÓN</b>
<b>Computadoras</b>	Novicompu	Av. Eloy Alfaro y Av. Los Shyris

<b>Caja Registradoras</b>	Casa Pazmiño S.A	Av. Coruña E25-17(1123) y Colón Esquina
<b>Impresoras, Scanner</b>	Novicompu	Av. Eloy Alfaro y Av. Los Shyris
<b>Central Telefónica</b>	Novicompu	Av. Eloy Alfaro y Av. Los Shyris

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Elaborado por:** Tamia Quishpe

**Tabla 16. MATERIA PRIMA**

<b>PROVEEDORES</b>	<b>DIRECCIÓN</b>	<b>PRODUCTOS</b>
<b>Textiles Ecuador</b>	Av. Alonso de Angulo OE 2-711 y Jipijapa Telf.: 2640578	Lona Semi Lona Popelina
<b>Almacenes Marylan</b>	Calle Sucre y Venezuela N 3-06	Tul Organza Dracon
<b>Almacenes Brin</b>	Calle Sucre y Venezuela esquina	Tela Algodón Tela Polar
<b>Bisutería y Accesorios</b>	Calle Venezuela N-35	Cintas Silicón Pinzas Diademas Chaquiras Hilo Nylon

		Appliques Appliques Porcelana Fría Chapas Plumas
<b>Almacenes Napoleón</b>	Calle Sucre Oe 4-43	Botones Sesgo Encaje Pelón Fieltro
<b>El Refugio</b>	Venezuela N3-25	Cajas Plásticas
<b>Boga</b>	Av. Coruña y Pasaje Mágla	Bolsas Kraf

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

### 2.02.02 Competidores

“Llámease a todas aquellas organizaciones que producen y comercializan bienes o servicios, con las cuales una empresa compite por la obtención de clientes y consumidores.”(Barrios , 2011)

#### 2.02.02.01 Competidores Directos

Son aquellos que ofrecen bienes o servicios con las mismas características que los que pretendemos comercializar para satisfacer las mismas necesidades.

**Tabla 17. COMPETIDORES DIRECTOS**

COMPETIDOR	DIRECCIÓN	PRODUCTOS
<b>Bows by Mili</b>	Tienda Online – Quito	Zapatos y Accesorios para

		bebé
<b>Posh</b>	Redondel del Ciclista	Zapatos y Accesorios para bebé
<b>Kukaramakara</b>	Tienda Online – Quito	Ropa y accesorios para niños y niñas
<b>La Gatita Presumida</b>	Tienda Online – Guayaquil	Zapatos y Accesorios para bebé de 0 a 12 meses

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

#### 2.02.02.02 Competidores Indirectos

Son aquellos que ofrecen producto o servicios con características similares a los nuestros, buscando satisfacer las necesidades mediante un producto sustituto.

**Tabla 18. COMPETIDORES INDIRECTOS**

COMPETIDOR	DIRECCIÓN	PRODUCTOS
<b>Jaquelin</b>	José María Alemán S 22- 59	Ropa de bebé – Zapatos
<b>Baby Shower</b>	Calle José María Alemán y José Abarcas	Ropa de Bebé – Zapatos – Accesorios
<b>Rebajas</b>	José María Alemán S 22-	Accesorios: Cintillos, Diademas Pinzas , Lazos

	48	
<b>Chiquititos</b>	José María Alemán S 22- 32	Ropa de bebé – Zapatos

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

### 2.03 ANÁLISIS INTERNO

Realizar un análisis interno nos permite conocer la empresa, saber cuál es su misión, visión, objetivos, principios y valores, así como también nos permite reconocer cuáles son sus fortalezas y debilidades.

#### 2.03.01 Propuesta estratégica

Es la planeación y puesta en marcha de estrategias que pueden ayudar a la empresa a alcanzar sus objetivos.

##### 2.03.01.01 Misión

“AMY STORE, una Microempresa dedicada a la producción y comercialización de calzado decorativo y accesorios para bebé con altos estándares de calidad enfocados en la comodidad, bienestar del bebe; con el fin de satisfacer las necesidades de nuestros clientes brindándoles variedad de productos personalizados a precios asequibles.

### **2.03.01.02 Visión**

En el año 2017 AMY STORE será una empresa competitiva, líder en la producción y comercialización de calzado decorativo y accesorios para bebe reconocida por la calidad, variedad y precio de sus productos.

### **2.03.01.03 Objetivos**

Son metas planteadas que se pretenden alcanzar en una actividad.

#### **2.03.01.03.01 Objetivo General**

Elaborar una microempresa dedicada a la confección y comercialización de calzados decorativos y accesorios para bebes en el Distrito Metropolitano de Quito.

#### **2.03.01.03.02 Objetivos Específicos**

- Posicionar a AMY STORE como micro empresa reconocida dedicada a la producción y comercialización de calzado y accesorios para bebe.
- Recuperar el capital invertido y obtener utilidad.
- Diseñar estrategias para asegurar el posicionamiento z acogida en el mercado.
- Crear e innovar modelos exclusivos en el calzado y accesorios manteniendo siempre la calidad del producto.

#### **2.03.01.04 Principios y/o valores**

Principios

Son leyes o reglas que se establecen en la empresa con el fin de conseguir un propósito.

Principios de AMY STORE

- Trabajo en equipo: Buscamos unir fuerzas para ir juntos a un mismo objetivo que es brindar productos de calidad para conseguir la satisfacción del cliente.
- Compromiso: Contamos con personal comprometido a contribuir con el desarrollo de nuestra microempresa, trabajando con responsabilidad.
- Amor: En cada producto ponemos nuestro esfuerzo, dedicación, empeño y amor para entregar un trabajo de calidad.

#### Valores de AMY STORE

- Responsabilidad : Trabajamos respetando las reglas establecidas por la empresa para contribuir al desarrollo y armonía de la misma
- Pro actividad: Estar siempre dispuestos para tomar acciones sobre las oportunidades que se presente, manteniéndonos alerta para prever los problemas que se presenten y contribuir con soluciones.
- Disciplina: Trabajamos de manera ordenada y perseverante por conseguir el objetivo planteado.

### **2.03.02 Gestión Administrativa**

Es la estructura organizacional de una empresa la cual está conformada de acuerdo a sus necesidades.

#### **2.03.02.01 Organigrama Jerárquico**

Es la representación gráfica del orden jerárquico de un conjunto de personas que tengan una labor asignada en la empresa.





**Ilustración 14. ORGANIGRAMA JERÁRQUICO**  
Elaborado por: Tamia Quishpe

**Tabla 19. PERFIL DE CARGO GERENTE PROPIETARIO**

<b>Nombre del Cargo</b>	Gerente Propietario
<b>Misión</b>	Planificar, dirigir y controlar todas las áreas de la microempresa
<b>Objetivo</b>	Supervisar todos los departamentos de la microempresa con el fin de cumplir los objetivos planteados
<b>Perfil Profesional</b>	
<b>Formación Académica</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudios Universitarios, Ingeniería, Tecnología, en Administración de Empresas u otros relacionados.</li> <li>• Título de Artesano Calificado</li> </ul>	
<b>Experiencia</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mínimo tres años de experiencia como Gerente o cargos similares</li> </ul>	
<b>Funciones General</b>	
Liderar, dirigir y controlar las actividades financieras administrativas y operativas de la empresa así como de la toma de decisiones para asegurar la rentabilidad de la misma	
<b>Funciones Específicas</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificar los objetivos de la microempresa a corto y largo plazo</li> <li>• Revisa y aprueba Roles de Pago, Planillas IESS, Fondos de Reserva, Décimos y otros.</li> <li>• Aprobación de órdenes de compra de insumos y materiales             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analizar los problemas financiero administrativos de la empresa y dar soluciones</li> </ul> </li> </ul>	
<b>Conocimientos</b>	<b>Destrezas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Idioma: Ingles</li> <li>• Marketing y Ventas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Motivación y dirección del personal</li> <li>• Poseer espíritu emprendedor</li> <li>• Liderazgo</li> <li>• Habilidades interpersonales</li> <li>• Habilidades comunicativas</li> </ul>

**Fuente:** Autor

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

**Tabla 20. PERFIL DE CARGO DEPARTAMENTO DE TTHH**

<b>Nombre de Cargo</b>	Departamento de TTHH	
<b>Misión</b>	Controlar los aspectos administrativos de la empresa	
<b>Objetivo</b>	Supervisar a todo el personal de la empresa para que cumpla con las políticas de la misma	
<b>Perfil Profesional</b>		
<b>Formación Académica</b>		
Estudio Universitarios , Ingeniería, Tecnología en Administración de Recursos Humanos o carreras afines		
<b>Experiencia</b>		
Mínimo tres años de experiencia como Jefe de Recursos Humanos o áreas a fines.		
<b>Funciones General</b>		
Manejar el recurso humano de la empresa, reclutamiento, selección, contratación, capacitación y desarrollo del personal.		
<b>Funciones Específicas</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coordinar las actividades administrativas</li> <li>• Dar a conocer las políticas y asegurarse de que se cumplan</li> <li>• Establecer el perfil de puestos para el reclutamiento del personal</li> <li>• Se encargara de mantener un buen ambiente laboral, entrevistar, aconsejar a los empleados en relación a sus problemas, con el fin de mantener un buen rendimiento de los mismos.</li> <li>• Elaborar, legalizar y llevar un archivo de los contratos de personal</li> <li>• Controlara el cumplimiento de rol vacacional de los empleados</li> <li>• Realizara programas de recreación laboral con el fin de que los empleados se integren y se sientan a gusto en la empresa</li> </ul>		
<b>Conocimientos</b>	<b>Destrezas</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Código de Trabajo</li> <li>• Seguridad y Salud ocupacional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderazgo</li> <li>• Manejo y Supervisión de Personal</li> <li>• Relaciones Interpersonales</li> <li>• Motivación y dirección del personal</li> </ul>	

**Fuente:** Autor

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

**Tabla 21. PERFIL DE CARGO DEPARTAMENTO CONTABILIDAD**

<b>Nombre de Cargo</b>	Departamento Contabilidad	
<b>Misión</b>	Manejar la parte contable de las empresa y proporcionar a la gerencia información confiable y oportuna para la toma de decisiones	
<b>Objetivo</b>	Mantener un registro contable de todas las actividades económicas de la empresa	
<b>Perfil Profesional</b>		
<b>Formación Académica</b>		
Estudios Universitarios , Ingeniería, Tecnología en Contabilidad y Auditoría o carreras a fines		
<b>Experiencia</b>		
Mínimo todos años de experiencia en el área contable		
<b>Funciones General</b>		
Realizara asientos contables, clasificara y registrar toda la documentación con el fin de mantener actualizado y organizado los movimientos que se realizan en la misma.		
<b>Funciones Específicas</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analizar cuentas contables y presupuestos</li> <li>• Realiza comprobantes de pago, cheques , retenciones</li> <li>• Realiza el pago de nomina al personal</li> <li>• Recibir diariamente los ingresos</li> <li>• Realizar estados financieros para revisión de la Administración</li> </ul>		
<b>Conocimientos</b>	<b>Destrezas</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Principios contables</li> <li>• Tributación</li> <li>• Procesamiento electrónico de datos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Matemáticas</li> <li>• Manejo de sistemas contables</li> <li>• Trabajo en equipo</li> </ul>	

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

**Tabla 22. PERFIL DE CARGO DEPARTAMENTO MARKETING**

<b>Nombre de Cargo</b>	Departamento de Marketing	
<b>Misión</b>	Planificar y dirigir todas las actividades	
<b>Objetivo</b>	Supervisar al personal de ventas	
<b>Perfil Profesional</b>		
<b>Formación Académica</b>		
Estudio Superior, Ingeniería , Tecnología en Marketing o carreras a fines		
<b>Experiencia</b>		
Mínimo dos años de experiencia como Jefe de Marketing o áreas similares		
<b>Funciones General</b>		
Planear y ejecutar las actividades del departamento de ventas		
<b>Funciones Específicas</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar un pronóstico de ventas</li> <li>• Realizar Publicidad y promociones</li> <li>• Llevar un control del departamento de ventas para verificar si cumplen con las metas planteadas</li> </ul>		
<b>Conocimientos</b>	<b>Destrezas</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Técnicas de Marketing</li> <li>• Tácticas de Ventas</li> <li>• Estrategias de servicio al Cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Buena comunicación</li> <li>• Identificación de oportunidades de negocio</li> </ul>	

**Fuente:** Autor

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

**Tabla 23. PERFIL DE CARGO VENDEROR**

<b>Nombre de Cargo</b>	Vendedor
<b>Misión</b>	Establecer una comunicación entre el cliente y la empresa
<b>Objetivo</b>	Atender a los clientes y captar sus necesidades y requerimientos
<b>Perfil Profesional</b>	
<b>Formación Académica</b>	
Estudios Secundarios	
<b>Experiencia</b>	
Mínimo dos años en el área de Ventas	
<b>Funciones General</b>	
Receptar las necesidades de los clientes para ofertarle productos acorde a sus exigencias	
<b>Funciones Específicas</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retener a los clientes y Captar nuevos clientes.</li> <li>• Lograr determinados volúmenes de ventas</li> <li>• Vender los productos de empresa</li> <li>• Realizar llamadas a los clientes activos / y o potenciales</li> </ul>	
<b>Conocimientos</b>	<b>Destrezas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas</li> <li>• Atención al cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buenas Relaciones Interpersonales</li> <li>• Buena communication</li> </ul>

**Fuente:** Autor

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

**Tabla 24. PERFIL DE CARGO CAJERO**

<b>Nombre de Cargo</b>	Cajero	
<b>Misión</b>	Realizar cobras de los productos adquiridos por los clientes	
<b>Objetivo</b>	Atender a los clientes verificar, entregar y cobrar los productos	
<b>Perfil Profesional</b>		
<b>Formación Académica</b>		
Estudios Secundarios		
<b>Experiencia</b>		
Mínimo un año de experiencia en Caja		
<b>Funciones General</b>		
Cobrar los productos adquiridos por los clientes		
<b>Funciones Específicas</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Facturar los productos comprados</li> <li>Realizar cierres y cuadro de caja</li> <li>• Suministrar al departamento de contabilidad los recaudos diarios</li> <li>• Realizar envíos de pedidos a domicilio</li> <li>• Verificar el stock del almacén</li> <li>• Asistir en las actividades del almacén</li> </ul>		
<b>Conocimientos</b>		<b>Destrezas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contabilidad</li> <li>• Detención de billetes falsos</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proactivo</li> <li>• Responsable</li> </ul>

**Fuente:** Autor

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

**Tabla 25. PERFIL DE CARGO DEPARTAMENTO PRODUCCION**

<b>Nombre de Cargo</b>	Departamento de Producción	
<b>Misión</b>	Planificar dirigir y controlar el departamento de producción	
<b>Objetivo</b>	Controlar que los operarios cumplan con la producción establecida.	
<b>Perfil Profesional</b>		
<b>Formación Académica</b>		
Estudios Universitarios, Tecnología en Administración de la Producción o carreras a fines.		
<b>Experiencia</b>		
Mínimo dos años como Jefe de Producción o cargos similares.		
<b>Funciones General</b>		
Encargado del diseño y confección tanto de patrones como del producto final.		
<b>Funciones Específicas</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinación de costos de producción.</li> <li>• Verificar la calidad de la elaboración de los productos</li> <li>• Verificar que se cumpla con el stock de producción planeada.</li> </ul>		
<b>Conocimientos</b>	<b>Destrezas</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Administración de la producción</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderazgo</li> <li>• Manejo y Supervisión de Personal</li> <li>• Relaciones Interpersonales</li> <li>• Motivación y dirección del personal</li> </ul>	

**Fuente:** Autor

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

**Tabla 26. PERFIL DE CARGO OPERARIO 1**

<b>Nombre de Cargo</b>	Operario 1	
<b>Misión</b>	Crear e innovar diseños de calzado y accesorios para bebe	
<b>Objetivo</b>	Realizar nuevos diseños para la confección de calzado y accesorios para bebé	
<b>Perfil Profesional</b>		
<b>Formación Académica</b>		
Estudios Técnicos en Corte y Confección, Diseño de Modas		
<b>Experiencia</b>		
Mínimo dos años en el área de Corte y Confección o Diseño		
<b>Funciones General</b>		
Realizar bocetos diseños de calzado y accesorios para bebé		
<b>Funciones Específicas</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar bocetos diseños de calzado para bebé</li> <li>• Realizar bocetos diseños de vestidos para bebé</li> <li>• Realizar diseños de accesorios (tutus, cintillos, diademas, pulseras, sombreros etc.)</li> <li>• Lanzamiento de nuevas colecciones</li> <li>• Cortar telas basándose en patrones y diseños establecidos</li> <li>• Confeccionar calzado y accesorios de bebé</li> </ul>		
<b>Conocimientos</b>	<b>Destrezas</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejo de maquinas de coser</li> <li>• Desarrollo de especificaciones e genero color y material de tela</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buen gusto en combinación de color y texturas</li> <li>• Afición por la línea de bebé</li> <li>• Creatividad</li> </ul>	

**Fuente:** Autor

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

**Tabla 27. PERFIL DE CARGO OPERARIO 2**

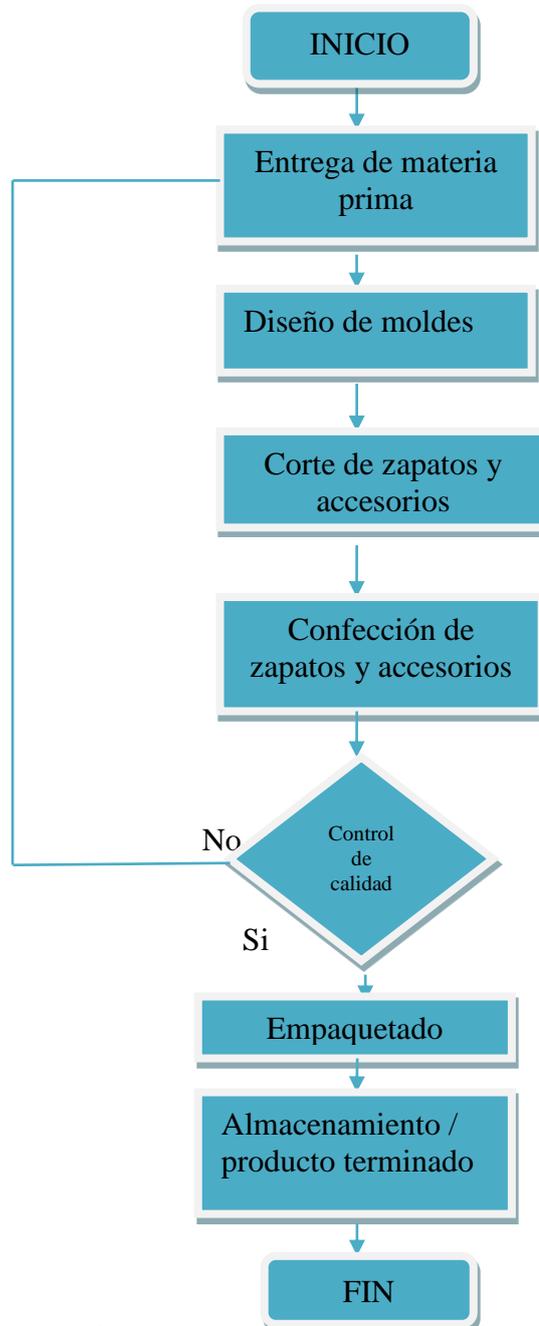
<b>Nombre de Cargo</b>	Operario 2	
<b>Misión</b>	Confección de calzado y accesorios para bebé	
<b>Objetivo</b>	Realizar diseños atractivos e innovadores de calzado y accesorios para bebe	
<b>Perfil Profesional</b>		
<b>Formación Académica</b>		
Estudios Secundarios , Corte y Confección		
<b>Experiencia</b>		
Mínima un año en Corte y Confeccion línea de bebe.		
<b>Funciones General</b>		
Confeccionar calzado y accesorios para bebé		
<b>Funciones Específicas</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Confección de calzado para bebé</li> <li>• Confección de Vestidos Casuales, Formales</li> <li>• Confección de Tutu Dresk</li> <li>• Confección de Linea de Mamá &amp; Hija</li> <li>• Confección de Accesorios (sombreros, pulseras, cintillos, diademas etc. )</li> <li>• Empaque de calzado y accesorios para bebe</li> </ul>		
<b>Conocimientos</b>	<b>Destrezas</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corte y Confección</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buen gusto en combinación de color y texturas</li> <li>• Afición por la línea de bebé</li> <li>• Creatividad</li> </ul>	

**Fuente:** Autor

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

### 2.03.02 Gestión Operativa

La gestión operativa son un conjunto de procesos a seguir para alcanzar el objetivo de la empresa, en este caso sería producir y comercializar calzado decorativo y accesorios para bebés.



**Figura 1 Gestión Operativa**

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

---

#### **2.02.04 Gestión Comercial**

Es una de las actividades más importantes puesto que es donde se promueve el producto que se pretende comercializar, es el contacto entre la empresa y el cliente.

##### ***2.02.04.01 Análisis de las 4P***

Las estrategias de marketing son esenciales para llegar a los consumidores, estas van enfocadas al público objetivo de este modo se busca contribuir a las necesidades, gustos y deseos de los clientes y aprovecharlas al máximo al momento de fabricar o comercializar un producto.

##### ***2.02.04.01.01 Producto***

“Un conjunto de atributos tangibles e intangibles que abarcan empaque, color, precio, calidad y marca, más los servicios y la reputación del vendedor; el producto puede ser un bien, un servicio, un lugar, una persona o una idea”(Stanton, Walker, & Hill, sf)

Los productos que se ofertaran pretenden satisfacer las necesidades de los clientes mediante su calidad, variedad y precios asequibles.

- Calzado para bebés en tela de 0 a 12 meses niñas
- Accesorios para bebé niña : Cintillos, Pulseras, Lazos, Diademas, Pinzas, Tutús, Sombreros, Vestidos



**Figura 2 Productos Cintillo, Flores, Pulsera**



**Figura 3 Vestido**



**Figura 4 Cintillos**



Figura 5 Vestido, Zapatos



Figura 6 Vestidos, Zapatos



Figura 7 Conjunto: Vestido, Sombrero, Zapatos



Figura 8 Conjunto Vestido, Sombrero, Cintillo, Zapatos



**Figura 9 Conjunto Zapatos, Pulsera Cintillo**





**Figura 10 Conjunto Zapatos, Pulsera Cintillo**

#### ***2.02.04.01.02 Precio***

“En Economía el precio se conoce como la cantidad de dinero que la sociedad debe dar a cambio de un bien o servicio. Es también el monto de dinero asignado a un producto o servicio, o a la suma de los valores que los compradores intercambian por los beneficios de tener o usar o disfrutar un bien o un servicio”(Gerencie.com, 2011)

El precio de los productos se fijara de acuerdo a la aceptación que tenga en el mercado así como a los márgenes de competencia, tomando en cuenta que existen empresas dedicadas a la producción y comercialización de calzado y accesorios para bebe las cuales cuentan con precios muy elevados por lo tanto se pretende ofertar

productos con precios asequibles de esta manera estimular el consumo de los clientes.

Por lo tanto se trata de reducir costos de las siguientes maneras:

- Conseguir negociaciones con los proveedores para de esta manera obtener alternativas de pago y descuento en la materia prima.
- Adquirir directamente la materia prima a productores o comercializadores primarios para evitar los sobre costos.
- Optimizar recursos materiales y humanos en la elaboración de los productos.

#### **2.02.04.01.03 Promoción**

"El componente que se utiliza para persuadir e informar al mercado sobre los productos de una empresa"(Romero , 1997)

Para promocionar nuestros productos utilizaremos diferentes métodos y actividades:

- Apertura del Local: Se entregaran flayers que consten con la fecha, lugar de apertura a demás constaran con promociones de lanzamiento.
- Publicidad en la Página Web: Donde constaran información de los productos, galería, promociones, descuentos.

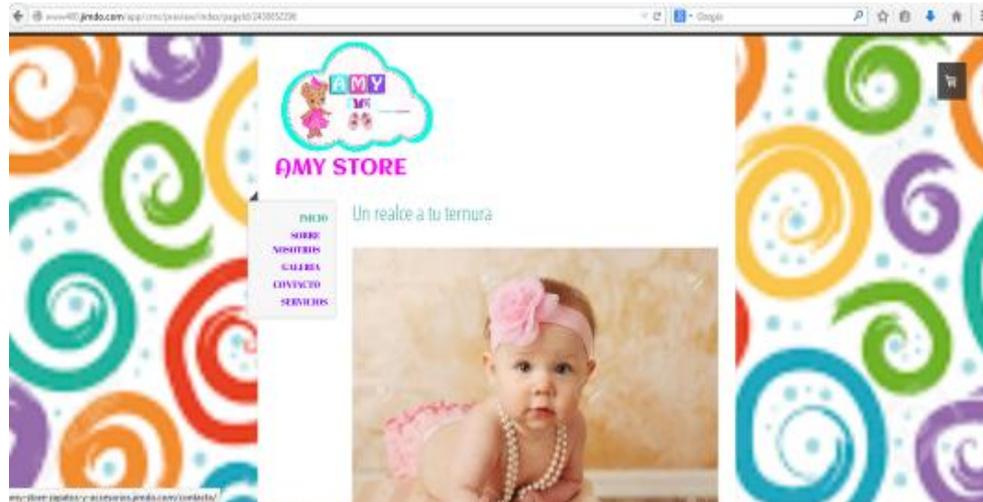


Figura11Página Web

- Publicidad en Redes Sociales: Facebook, Instagram, constara con información de productos, galería, promociones y descuentos.



Figura12Página Facebook

- Entregaran cupones de descuento premiando la fidelidad de los clientes
- Realizaran sorteos en redes sociales.

- Realizaran descuentos en fechas especiales: cumpleaños, día del niño etc.

#### 2.02.04.01.03.01 Logotipo

Un logotipo es un gráfico que utilizan las empresas con los fines publicitarios para que se la pueda reconocer en el mercado.



Figura 13 LOGOTIPO

Elaborado por: Alexis Torres Estudiante de la Facultad de Arquitectura UCE

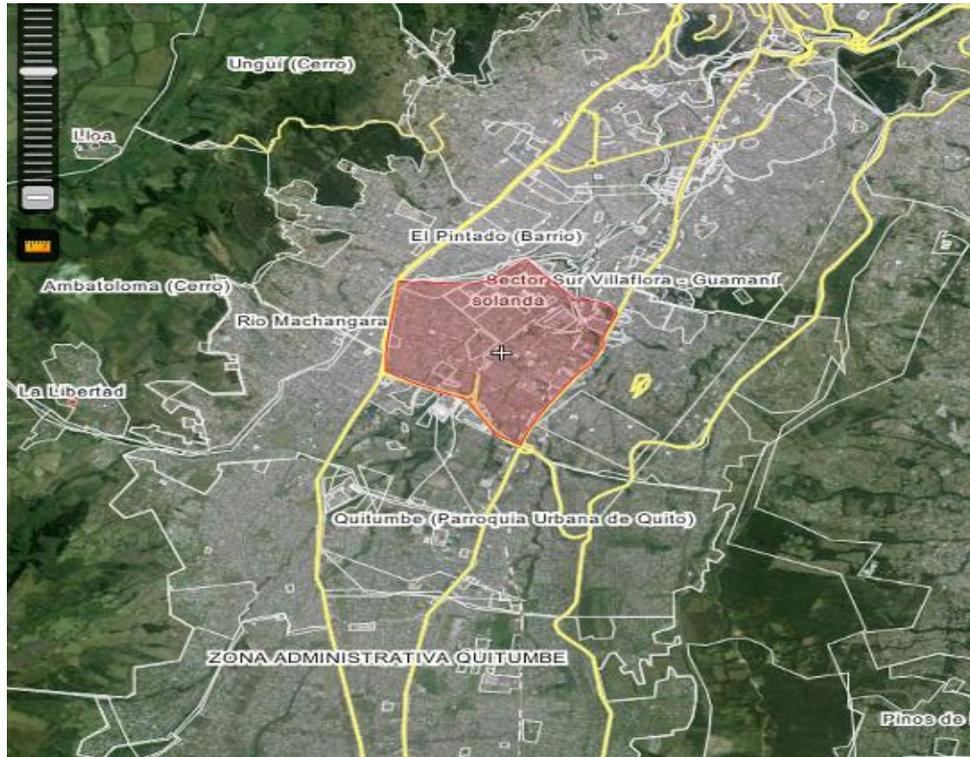
#### 2.02.04.01.03.02 Eslogan

¡Un realce su ternura!

#### 2.02.04.01.04 Plaza

“También conocida como Posición o Distribución, incluye todas aquellas actividades de la empresa que ponen el producto a disposición del mercado meta.” (Koter & Armstrong,sf)

La Microempresa AMY STORE estará ubicada al Sur del Distrito Metropolitano de Quito, Parroquia Solanda en la Calle José María Alemán.



**Figura 14 PLAZA**

**Fuente: Google Map**

## 2.03 Análisis FODA

### FORTALEZAS

- Innovación y variedad de productos
- Precios asequibles en el mercado
- Productos de buena calidad

### OPORTUNIDADES

- Demanda insatisfecha que pretendemos atender
- Incentivación en el mercado a consumir productos Ecuatorianos

### DEBILIDADES

- Empresa nueva en el mercado
- Recursos financieros limitados
- No contar con instalaciones propias

### AMENAZAS

- Negativa por parte de los clientes en consumir un producto nuevo
- Inflación
- Incremento de Impuestos
- Empresas con experiencia absorben el mercado

Figura 15 Análisis FODA

## CAPITULO III

### 3. ESTUDIO DE MERCADO

“La recopilación, el análisis y la presentación de información para ayudar a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing” (Philip, Paul, & Thomas)

El estudio de mercado nos ayuda a obtener información sobre nuestros posibles consumidores, a su vez verificar si existen productos con las mismas o similares características a los que se pretende ofertar, cual es el nivel de satisfacción por parte del cliente

#### 3.01 Análisis del Consumidor

Con este análisis se pretende determinar las necesidades y gustos por parte del consumidor, los cuales influyen de manera directa al momento de realizar sus compras por lo tanto será indispensable tomarlos en cuenta al crear un producto que cumpla con estos requerimientos.

##### 3.01.01 Determinación de la población y muestra

El presente proyecto está dirigido a las personas de la ciudad de Quito, Parroquia Solanda, edad de 0 a 12 meses, el cual será nuestro mercado meta.

Para lo cual se tomó los datos que registra el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). De acuerdo al censo poblacional del año 2010 establece que el número de habitantes en la Parroquia Solanda es de 78.279, teniendo por lo tanto que el número de población en edad de 20 a 34 años es de 2.0787.

### 3.01.01.02 Tamaño De La Muestra

Es una porción de un todo que sirve para el análisis de datos con el fin de dar a conocer al público.

En este caso el mercado meta será la población de la Parroquia Solanda, por lo tanto el tamaño de la muestra se determinará del total de sus habitantes que son 78.279.

#### 3.01.01.02.01 Fórmula Para Obtener La Muestra

**Tabla 28. VARIABLES MUESTRA**

VARIABLE	SIGNIFICADO
N	POBLACIÓN O UNIVERSO
E	MARGEN DE ERROR (5%)
P	PROBABILIDAD DE ÉXITO (50%)
Q	PROBABILIDAD DE FRACASO (50%)
Z 2	NIVEL DE CONFIANZA (1.96%) <sup>2</sup>
N	TAMAÑO DE LA MUESTRA

**Fuente:** Autor

**Autor:** Tamia Quishpe

$$N = \frac{N * P * Q * Z^2}{(N - 1)E^2 + P * Q * Z^2}$$

$$N = \frac{20.787 * (0,50) * (0,50) * (1,96)^2}{(20.787 - 1)(0,05)^2 + 0,50 * 0,50 * (1,96)^2} = \frac{199.638.348}{529254}$$

$$N = 377 \text{ muestras}$$

### 3.01.02 Técnicas de obtención de información

Son herramientas que se utilizan para obtener información acerca del comportamiento o pensamiento de un tema.

Para la obtención de información en el presente proyecto se utilizara la técnica de la encuesta, con la cual se pretende recopilar información acerca del nivel de aceptación que tendrá la microempresa que va a implementar en la Parroquia Solanda.

La encuesta estará conformada por varios tipos de preguntas como:

- Preguntas de Verdadero o Falso: Son preguntas con dos opciones de respuesta que reconocen afirmación o negación
- Preguntas de Opción Múltiple: Son preguntas en las que se debe seleccionar una o más opciones de una lista de respuestas.

3.01.02.01 Modelo de la Encuesta

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR COORDILLERA

ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA

ENCUESTA

**OBJETIVO**

Obtener información real para determinar la factibilidad de crear una microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de zapatos decorativos y accesorios para bebé.

**INSTRUCCIONES**

- 1.- Responda con sinceridad las preguntas planteadas a continuación
- 2.- Marque con una X

1. ¿Conoce usted un lugar en el Sector Solanda donde puede adquirir zapatos decorativos y accesorios para bebé?

Si

No

2. ¿Está usted satisfecho con los productos que ofrecen estos lugares?

Si

No

3. ¿Con que frecuencia compra usted zapatos y accesorios para bebé?

Semanal

Quincenal

Mensual

Semestral

4. ¿Cuánto gasta usted en comprar zapatos y accesorios para bebé?

Entre \$10 - \$15

Entre \$15 - \$20

Más de \$20

5. ¿Qué considera usted más importante al momento de realizar sus compras?

Buen Servicio

Variedad de Productos

Calidad

Precio

6. ¿Qué productos son los que más compra en una tienda para bebé?

Zapatos

Cintillos

Diademas

Lazos

Vestidos

Sombreros

Tutus

7. ¿Le gustaría que en el sector Solanda se imprimaría una tienda de zapatos decorativos y accesorios para bebé?

Si

No

8. ¿Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por estas prendas?

Zapatos de bebé \$10  \$15  \$20

Cintillos Menos de \$5  \$5  \$10

Lazos \$2  \$4  \$5

Diademas \$3  \$5  \$7

Tutus \$20  \$25  \$30

Vestidos \$20  \$25  \$30

Sombreros \$10  \$15  \$20

9. ¿Qué accesorios adicionales le gustaría encontrar en la tienda?

Cubre pañales

Enterizos

Línea para mamá e hija

10. ¿Estiría usted dispuesto a comprar en una nueva tienda de zapatos y accesorios para bebé?

Si

No

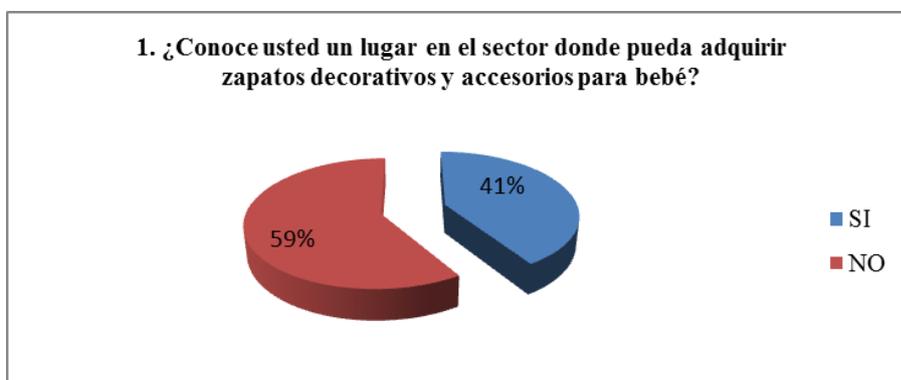
### 3.01.03 Análisis de la Información

**Tabla 19. PREGUNTA 1**

1. ¿Conoce usted un lugar en el sector donde pueda adquirir zapatos decorativos y accesorios para bebé?	RESULTADO
SI	153
NO	224
<b>TOTAL</b>	<b>377</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** Tamia Quishpe



**Gráfico 14 PREGUNTA 1**

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

#### Análisis

De acuerdo a la encuesta realizada a los habitantes de la Parroquia Solanda, el 40% conoce un lugar donde adquirir zapatos decorativos y accesorios para bebé, y otro 60 % no conoce un lugar en el sector, lo cual sería beneficioso para el proyecto pues podemos determinar que no existe gran competencia en el sector.

**Tabla 20. PREGUNTA 2**

2. ¿Está usted satisfecho con los productos que ofrecen los locales de zapatos y accesorios para bebé?	RESULTADO
SI	122
NO	255
<b>TOTAL</b>	<b>377</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Tamia Quishpe



**Gráfico 15 PREGUNTA 2**

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Tamia Quishpe

### Análisis

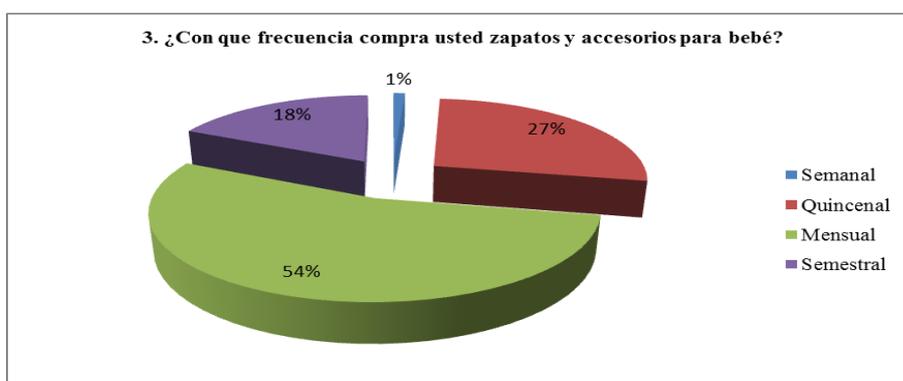
Mediante los resultados se pudo determinar que el 68% de los habitantes de Solanda que adquieren zapatos y accesorios para bebé no se encuentran satisfechos con los productos, mientras que el 32% se encuentra satisfecho, lo cual nos beneficiaría ya que contamos con más del 50% de demanda insatisfecha que pretendemos satisfacer.

**Tabla 21. PREGUNTA 3**

3. ¿Con que frecuencia compra usted zapatos y accesorios para bebé?	RESULTADO
Semanal	5
Quincenal	100
Mensual	205
Semestral	67
<b>TOTAL</b>	<b>377</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** Tamia Quishpe



**Gráfico 16 PREGUNTA 3**

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

### Análisis

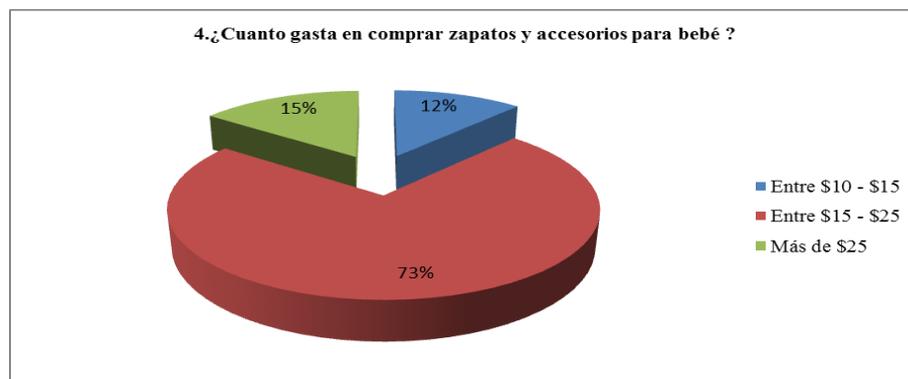
Con los siguientes datos se puede determinar la frecuencia con que los habitantes compran zapatos y accesorios de bebé es de 54% mensual seguida por el 27 % semestral en tercer lugar 18% quincenal y como último lugar con el 1% semanal. Con la cual se puede determinar que la microempresa tendrá mayor demanda mensualmente.

**Tabla 32. PREGUNTA 4**

4. ¿Cuánto gasta usted en comprar zapatos y accesorios para bebé?	RESULTADO
Entre \$10 - \$15	46
Entre \$15 - \$25	275
Más \$25	56
<b>TOTAL</b>	<b>377</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Tamia Quishpe



**Gráfico 17 PREGUNTA 4**

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Tamia Quishpe

### Análisis

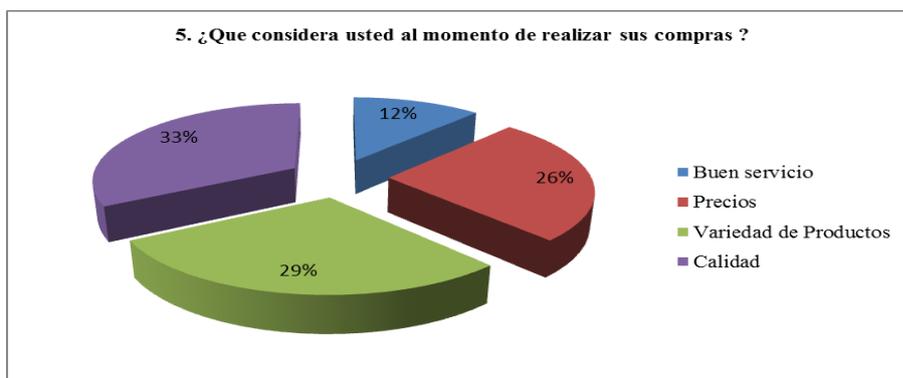
Según los datos obtenidos por la pregunta sobre el valor que gastan en comprar zapatos y accesorios para bebé se obtuvo la siguiente información ubicando en un 75% las personas que gastan entre \$15 - \$20, seguidos por un 15% las personas que gastan más de \$20, y ubicando en último lugar con un 12% las personas que gastan entre \$10 - \$15. Con estos resultados podemos tener una referencia de cual será nuestro target.

**Tabla 22. PREGUNTA 5**

5. ¿Qué considera usted más importante al momento de realizar sus compras?	RESULTADO
Buen Servicio	45
Variedad de Productos	96
Calidad	110
Precio	126
<b>TOTAL</b>	<b>377</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Tamia Quishpe



**Gráfico 18 PREGUNTA 5**

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Tamia Quishpe

### Análisis

Con los datos obtenidos se puede determinar que los habitantes consideran como más importante al momento de realizar sus compras la calidad del producto se posicionó en el 33 %, seguido por la variedad de productos que representa el 29 %, el cual va de la mano con el precio del producto con el 26%, colocando como último al buen servicio con el 12%. Lo cual será tomado en cuenta al momento de creación de la microempresa la cual se basara en brindar una variedad de productos de buena calidad a precios asequibles.

**Tabla 23. PREGUNTA 6**

6. ¿Qué productos son los que más compra en una tienda para bebé?	RESULTADO
Zapatos	134
Cintillos	69
Diademas	34
Lazos	46
Vestidos	57
Sombreros	22
Tutus	15
<b>TOTAL</b>	<b>377</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Tamia Quishpe



**Gráfico 19 PREGUNTA 6**

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Tamia Quishpe

### Análisis

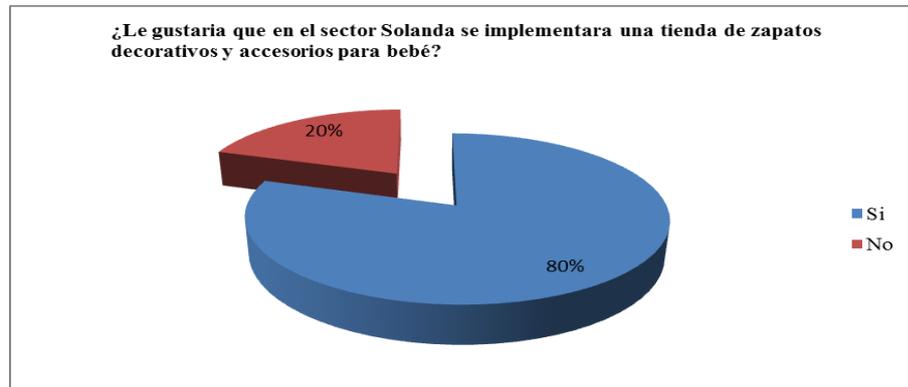
Según los datos obtenidos podemos determinar que los productos que más consumen los habitantes son Zapatos que representa el 36% por lo tanto este sería nuestro producto estrella, en segundo lugar se ubica cintillos que representa el 18% que va de la mano con Vestidos que representa el 15% y de Lazos que representa el 12%, con menor porcentaje tenemos a Diademas con el 9% seguido de Sombreros con el 7% y por último Tutus con el 4% que estos vendrían a ser nuestros productos hueso.

**Tabla 24. PREGUNTA 7**

7. ¿Le gustaría que en el sector Solanda se imprintería una tienda de zapatos decorativos y accesorios para bebé?	RESULTADO
SI	300
NO	77
<b>TOTAL</b>	<b>377</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** Tamia Quishpe



**Gráfico 20 PREGUNTA 7**

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

### Análisis

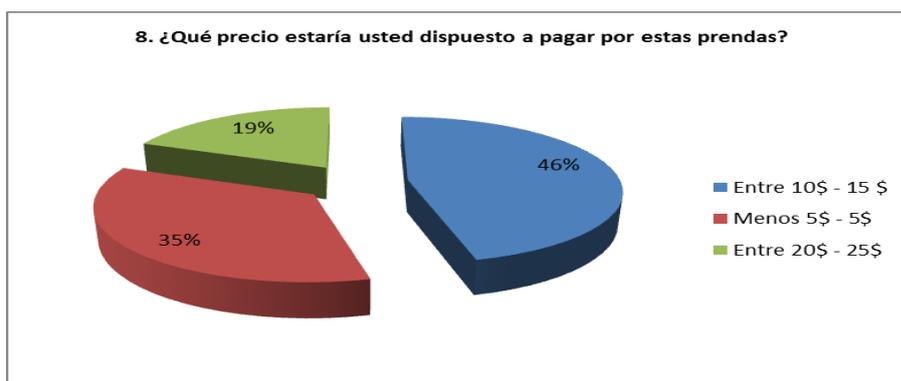
Los datos obtenidos en esta pregunta determinan que el 80% de los habitantes les gustaría que se implementara una tienda de zapatos y accesorios para bebé mientras que el 20% no les gustaría puesto que no necesitan de este servicio.

**Tabla 25. PREGUNTA 8**

8. ¿Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por estas prendas?	Rango de precio	Resultado
Zapatos de bebé	Entre 10\$ - 15 \$	175
Cintillos	Menos 5\$ - 5 \$	130
Vestidos	Entre 20\$ - 25\$	72
<b>TOTAL</b>		<b>377</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** Tamia Quishpe



**Gráfico21 PREGUNTA 8**

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

### Análisis

Para analizar esta pregunta tomamos en cuenta los tres productos principales que tuvieron más acogida al momento de realizar las encuestas por lo tanto se determinó que el 46% de los habitantes estaría dispuesto a pagar por un par de zapatos de bebé de 10\$ a 15\$, mientras que por un cintillo el 35% estaría dispuesto a pagar Menos de 5\$ a 5\$, y por un Vestido de 20\$ a 25\$, Estos datos serán tomados en cuenta al momento de determinar el precio de nuestros productos.

**Tabla 26. PREGUNTA 9**

9. ¿Qué accesorios adicionales le gustaría encontrar en la tienda?	RESULTADO
Cubre Pañales	134
Enterizos	38
Linea para mama &hija	153
Tutu Dresk	52
<b>TOTAL</b>	<b>377</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Tamia Quishpe



**Gráfico 22 PREGUNTA 9**

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Tamia Quishpe

### Analisis

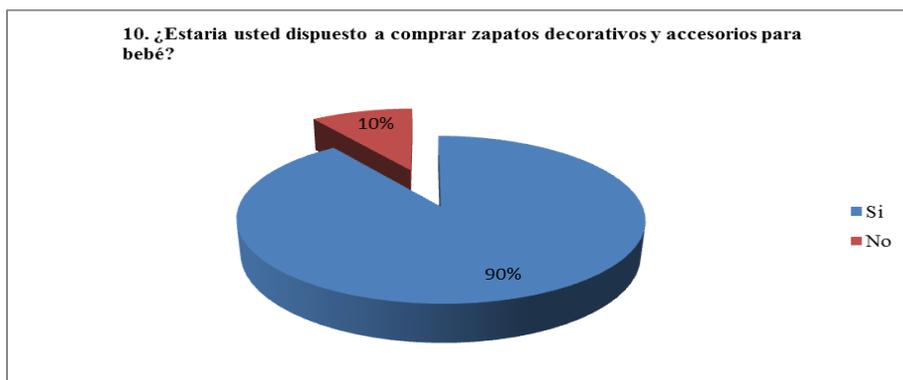
Según los resultados de esta pregunta podemos determinar que a para los clientes llama más la atención accesorios como una Línea de mamá & hija lo cual se situó en el 41%, seguido por accesorios como cubre pañales que representa el 36%, en tercer lugar tenemos Tutu dresk con el 13% y en último lugar Enterizos con el 10%. Lo cual tendremos en cuenta al momento de implementar accesorios o sacar nuevas colecciones en la tienda basándonos en los gustos y preferencias de los consumidores.

**Tabla 27. PREGUNTA 10**

10. ¿Estaría usted dispuesto a comprar en una nueva tienda de zapatos y accesorios para bebé?	RESULTADO
SI	340
NO	37
<b>TOTAL</b>	<b>377</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Tamia Quishpe



**Gráfico 23 PREGUNTA 10**

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Tamia Quishpe

### Analisis

Con los datos que se obtuvo en esta pregunta podemos determinar que la microempresa tendrá buena acogida en el mercado ya que el 90% de los habitantes del sector Solanda estaría dispuestos a comprar los productos que ofertamos, mientras que el 10% no estaría dispuesto a comprar los productos puesto que no les interesa esta línea.

### 3.02 OFERTA

La oferta es la cantidad de producto que los productores están dispuestos a producir y vender en el mercado.

#### 3.02.01 OFERTA HISTÓRICA

La oferta histórica estudia las cantidades de productos que han sido ofrecidos al Mercado objetivo en los últimos años.

Esta información debido a los estándares de confidencialidad que manejan las empresas en cuanto a sus ventas es difícil obtener, por lo tanto se tomó en cuenta el volumen de importaciones de empresas que ofrecen productos similares.

**Tabla 28. OFERTA HISTÓRICA**

Años	2010	2011	2012	2013	2014
\$ Millones de dólares	8'601.697	9'670.447	10'739.728	11'796.755	13'503.773
Variación Anual	5,1%	5,8%	3,4%	5,6%	3,0%

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Tamia Quishpe

#### 3.02.02 OFERTA ACTUAL

Para calcular la oferta actual se toma en cuenta el Mercado Objetivo al cual será dirigido nuestro producto y al nivel de aceptación que tendrá entre los habitantes, estos datos los encontramos en la pregunta siete de las encuestas la cual determine que el 80% le gustaría que le sector Solanda se implementara una tienda de calzado y accesorios para bebe.

**Tabla 29. OFERTA ACTUAL**

<b>Cálculo de la Oferta Actual</b>	
Tamaño de mercado ot	20.787
Nivel de aceptación para implementar una tienda de calzado y accesorios para bebé	80%
<b>Oferta actual 2016</b>	<b>16630</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

### 3.02.03 OFERTA PROYECTADA

Para estimar la oferta proyectada se tomara en cuenta los datos de consumo actual por el porcentaje de índice de crecimiento comercial del 3,8%, con esto se determinara la oferta para los próximos cinco años.

**Tabla 30. OFERTA PROYECTADA**

<b>Oferta Proyectada</b>		
<b>Años</b>	<b>Índice</b>	<b>Proyección en unidades</b>
<b>2016</b>	3,8%	17262
<b>2017</b>	3,8%	17918
<b>2018</b>	3,8%	18599
<b>2019</b>	3,8%	19306
<b>2020</b>	3,8%	20040

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

### 3.03 DEMANDA

Es a la cantidad de bienes o servicios que pueden ser adquiridos por los consumidores con el fin de satisfacer sus necesidades.

#### 3.03.01 DEMANDA HISTÓRICA

Para determinar la demanda histórica tomamos como referencia la población económicamente activa que sería los que adquieren los bienes y servicios.

**Tabla 31. DEMANDA HISTÓRICA**

Años	2010	2011	2012	2013	2014
PEA	15'012.228	15'566.431	15'520.973	15'774.749	16,278.844

**Fuente:** Instituto de Nacional Estadísticas y Censos

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

#### 3.03.02 DEMANDA ACTUAL

Para obtener la demanda actual se considera el Mercado Objetivo a cual está dirigido el producto que son personas de 20 a 35 años de edad, además se considera la pregunta número dos de las encuestas en la cual determina que la satisfacción de los consumidores con los productos que ofrecen las tiendas del sector, obteniendo así que el 68% de la población se encuentra insatisfecha por lo tanto en esa población nos enfocaremos.

**Tabla 32. DEMANDA ACTUAL**

Demanda	
Tamaño de mercado/ Edad de 15 a 29 años	20.787
Nivel de insatisfacción sobre los productos que ofrecen las tiendas de zapatos y accesorios de bebé	98%
<b>Demanda Actual 2016</b>	<b>20.37126</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

### 3.03.03 DEMANDA PROYECTADA

Para obtener la demanda proyectada tomamos en cuenta el índice de la tasa de crecimiento poblacional del 1,38%, multiplicada por la información que obtuvimos en la demanda actual, con estos datos proyectamos la demanda para los próximos cinco años.

**Tabla 33. DEMANDA PROYECTADA**

Demanda Proyectada		
Años	Índice	Proyección en unidades
2016	1,38%	20652
2017	1,38%	20937
2018	1,38%	21230
2019	1,38%	21523
2020	1,38%	21820

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

### 3.04 BALANCE OFERTA-DEMANDA

Esta información nos permite conocer la demanda del proyecto y de esta forma enfocarnos en la parte del mercado que se encuentra insatisfecha.

### 3.04.01 BALANCE ACTUAL

Para obtener los datos de balance actual se procederá a realizar el cálculo de la siguiente manera se restara la oferta actual de la demanda actual para el 2016, de esta manera nos permite determinar la demanda insatisfecha actual del año.

**Tabla 34. BALANCE ACTUAL**

Año	Demanda Actual		Oferta Actual		Demanda Insatisfecha
2016	20371	-	16630	=	3741

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Tamia Quishpe

### 3.04.02 BALANCE PROYECTADO

El balance proyecto nos permite determinar la demanda insatisfecha durante los próximos cinco años.

**Tabla 46. BALANCE PROYECTADO**

Año	Demanda Actual		Oferta Actual		Demanda Insatisfecha
2017	20652	-	17262	=	3390
2017	20937	-	17918	=	3019
2018	21230	-	18599	=	2631
2019	21523	-	19306	=	2217
2020	21820	-	20040	=	1780

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Tamia Quishpe

## CAPITULO IV

### 4. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico consiste en determinar todo lo relacionado con el funcionamiento y la operatividad del proyecto, se determina el proceso de fabricación del producto o prestación del servicio, así como también se determina el tamaño de la empresa, su localización, los equipos que se pretenden utilizar, las instalaciones donde se llevara a cabo la producción y la organización que se requiere para el mismo.

#### 4.01 TAMAÑO DEL PROYECTO

En este estudio se podrá definir los aspectos que estarán involucrados en la realización y evaluación del proyecto, es decir se determinara la cantidad de producto o servicio por unidad de tiempo con lo cual podemos definir la capacidad de producción durante un periodo, además se observara los costos involucrados en la producción del mismo, la inversión necesaria y la capacidad óptima.

El tamaño del proyecto debe estar enfocado a la demanda insatisfecha que se pretenden llegar con el fin de cubrir las necesidades del mismo.

**Tabla 47. TAMAÑO DEL PROYECTO**

DESCRIPCIÓN	ZAPATOS	CINTILLOS	VESTIDOS
Número de Trabajadores	2		
Producción diaria	<u>10</u>	<u>10</u>	<u>10</u>
<b>Total de producción diaria</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
Número de días laborados	5	5	5
Producción semanal	50	50	50
Número de semanas al año	<u>52</u>	<u>52</u>	<u>52</u>
<b>Total de producción anual</b>	<b>2600</b>	<b>2600</b>	<b>2600</b>
Precio de venta unitario	\$ 15.00	\$ 5.00	\$ 20.00
<b>Total ingresos</b>	<b>\$ 39,000.00</b>	<b>\$ 13,000.00</b>	<b>\$ 52,000.00</b>
<b>TOTAL DE INGRESOS ANUALES</b>	<b>\$ 104,000.00</b>		

**Fuente:** Autor

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

#### 4.01.01 CAPACIDAD INSTALADA

La capacidad instalada se refiere al volumen de producción que una empresa o un departamento puede alcanzar durante un periodo de tiempo, tomando en cuenta los recursos que tiene disponibles como: los equipos que se utilizarán para la producción, las instalaciones, recurso humano, tecnología etc.

Para calcular la capacidad instalada del proyecto se deberá tomar en cuenta el giro del negocio que en este caso es la fabricación y comercialización de zapatos decorativos y accesorios para bebé, por lo tanto se enfocará en el número de prendas que se fabricarán. .

La jornada laboral será de 8 horas diarias, en un horario comprendido de lunes a viernes de 08:30 a 17:30, con un tiempo de almuerzo de 1 hora de 12:30 a 13:30.

Luego de determinar la jornada laboral también se debe tomar en cuenta el tiempo improductivo, es decir el tiempo en que el personal se toma para cubrir necesidades fisiológicas, recesos por cansancio etc., por lo tanto se ha considerado que cada operario tendrá 15 min diarios de tiempo muerto para que pueda cubrir estas necesidades, recalcando que este tiempo no debe afectar en el límite de producción establecido.

**Tabla 35. CAPACIDAD INSTALADA PRODUCCIÓN ZAPATOS DE BEBÉ**

<b>DETERMINACIÓN DE CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN ZAPATOS DE BEBÉ</b>		
Tiempo de producción unitario	36	minutos
Tiempo de producción diario	360	minutos
Producción diaria unitaria	10	Zapatos
Número de días laborados a la semana	5	días
Producción semanal	50	Zapatos
Número de semanas al año	52	Semanas
Total Producción Anual	2,600.00	Zapatos
Precio de Venta al Público	\$ 15.00	Dólares
Total Ingresos por Zapatos de bebé	\$ 39,000.00	Dólares
Nivel de aceptación del mercado	51.47%	
<b>PRODUCCIÓN OPTIMA</b>	<b>\$ 20,073.30</b>	<b>Dólares</b>

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

**Tabla 49. CAPACIDAD INSTALADA PRODUCCIÓN CINTILLOS**

<b>DETERMINACIÓN DE CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN CINTILLOS</b>		
Tiempo de producción unitario	26	minutos
Tiempo de producción diario	260	minutos
Producción diaria unitaria	10	Cintillos
Número de días laborados a la semana	5	días
Producción semanal	50	Cintillos
Número de semanas al año	52	Semanas
Total Producción Anual	2,600	cintillos
Precio de Venta al Público	\$ 5.00	
Total Ingresos por Cintillos	\$ 13,000.00	Dólares
Nivel de aceptación del mercado	26.47%	
<b>PRODUCCIÓN OPTIMA</b>	<b>\$ 3,441.10</b>	<b>Dólares</b>

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

**Tabla 50. CAPACIDAD INSTALADA PRODUCCIÓN VESTIDOS**

<b>DETERMINACIÓN DE CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN CINTILLOS</b>		
Tiempo de producción unitario	31.00	minutos
Tiempo de producción diario	310.00	minutos
Producción diaria unitaria	10.00	Vestidos
Número de días laborados a la semana	5.00	días
Producción semanal	50.00	Vestidos
Número de semanas al año	52.00	Semanas
Total Producción Anual	2,600.00	Vestidos
Precio de Venta al Público	20.00	Dólares
Total Ingresos por Vestidos	52,000.00	Dólares
Nivel de aceptación del mercado	22.06%	
<b>PRODUCCIÓN OPTIMA</b>	<b>11,471.20</b>	<b>Dólares</b>

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

---

#### **4.01.02 CAPACIDAD ÓPTIMA**

Se determinara el diseño de la planta para lo cual se deberá tomar en cuenta factores, procesos al momento de ubicar el personal con el fin de utilizar el espacio de manera eficiente y productiva.

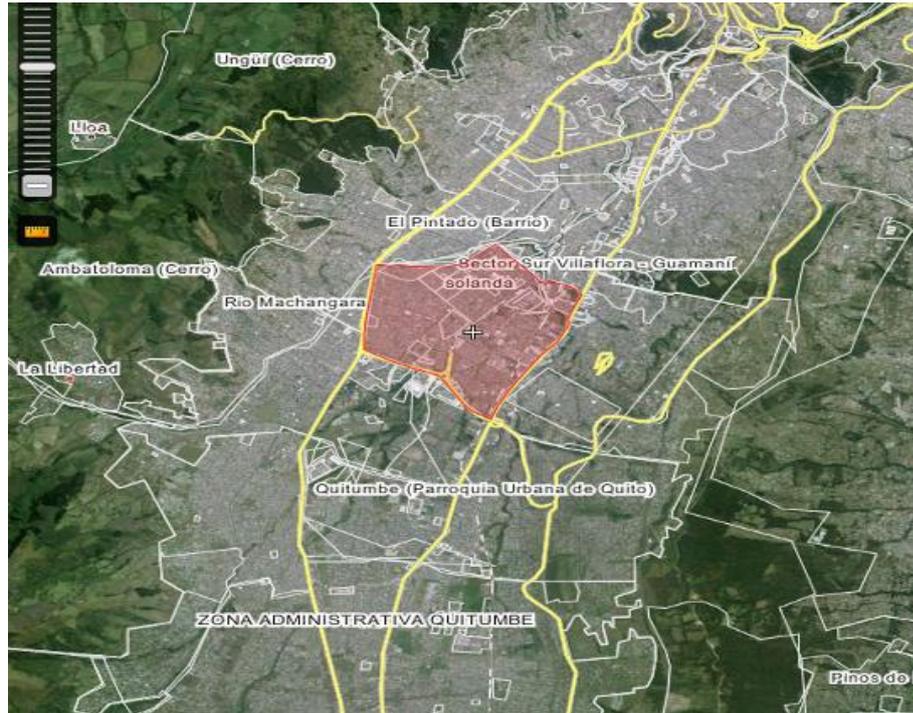
La distribución tanto de la planta como de las oficinas se realizara tomando en cuenta los procesos que conlleva cada trabajador con el fin de no entorpecer los procedimientos. Las dimensiones de la planta son de 120 metros cuadrados que están distribuidos en: Administración Financiera, Área de producción, Bodega de materia prima, Almacén de producto terminado, dos baterías sanitarias una para el personal de la microempresa y otra para los clientes la cual cuenta con cambiador para bebé.

#### **4.02 LOCALIZACIÓN**

La localización del proyecto tiene como fin analizar el lugar donde se va a ubicar la microempresa, este factores es muy importantes ya que de este depende el éxito o fracaso de la misma, por lo tanto se debe establecer un lugar que ofrezca beneficios económicos, sociales, técnicos etc.

##### **4.02.01 MACRO-LOCALIZACIÓN**

La Macro-localización determinara la macro- zona donde se ubicaran las microempresa, esta estar ubicada en la Parroquia Solanda al Sur del Distrito Metropolitano de Quito.



**Figura16 MACRO- LOCALIZACIÓN**

Fuente: Google Map

#### 4.02.02 MICRO-LOCALIZACIÓN

La micro-localización determina la zona exacta donde se ubicara la microempresa.

Dirección: Barrio Solanda, Calle Juan María Alemán S 22 -48.



**Figura17 MICRO-LOCALIZACIÓN**  
Fuente: Google Map

### 4.02.03 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA

**Tabla 51. LOCALIZACIÓN OPTIMA**

PARAMETROS	PORCENTAJE
Seguridad	10%
Cercanía al cliente	20%
Espacio físico	5%
Cercanía al proveedor	5%
Arriendo	10%
Accesibilidad	20%
Permisos, Normas	15%
Servicios Básicos	15%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Tamia Quishpe

## 4.03 INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto es la etapa donde se define los bienes o servicios que se pretenden ofertar, determina todas las máquinas y equipos se van a utilizar, el espacio físico en el que se va a llevar a cabo, las actividades y procesos para la fabricación etc.

### 4.03.01 DEFINICION DEL BIEN Y SERVICIO

ELABORAR UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CALZADOS DECORATIVOS Y ACCESORIOS PARA BEBE UBICADA EN EL SECTOR SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO PARROQUIA SOLANDA 2016.

Los bienes y servicios que ofrecerá la microempresa son zapatos decorativos y accesorios como cintillos, lazos, diademas, vestidos, sombreros y tutus para bebe, centrándose específicamente en fabricar una variedad de productos con diseños originales manteniendo primordialmente la calidad con el fin cubrir las necesidades de la demanda insatisfecha y así lograr una buena acogida en el mercado.

#### 4.03.02 DISTRIBUCION DE LA PLANTA



Figura 18 DISTRIBUCION DE LA PLANTA  
Elaborado por: Tamia Quishpe

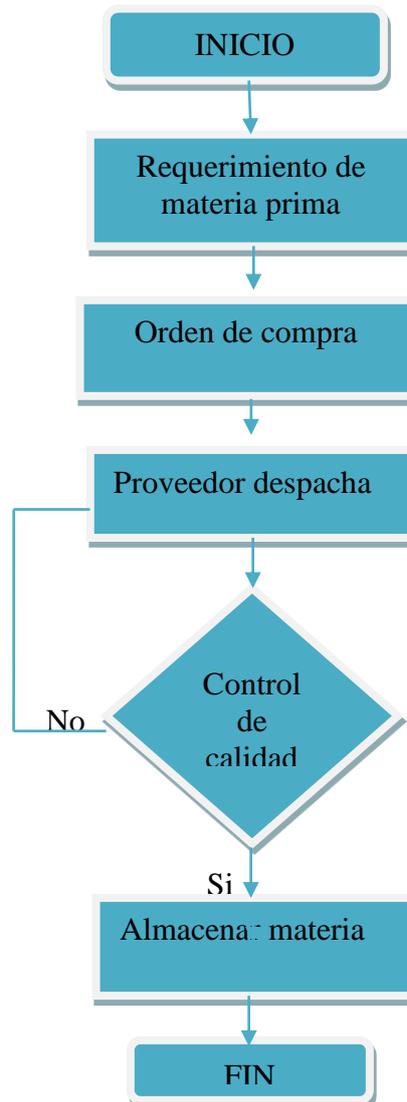
#### 4.03.03 PROCESO PRODUCTIVO

Es una serie de operaciones que se realizan para llevar a cabo un producto final.

##### 4.03.03.01 DIAGRAMA DE FLUJO

Es la representación gráfica de una serie de procesos o rutinas que indican cómo se llevara a cabo una actividad dentro de la microempresa.

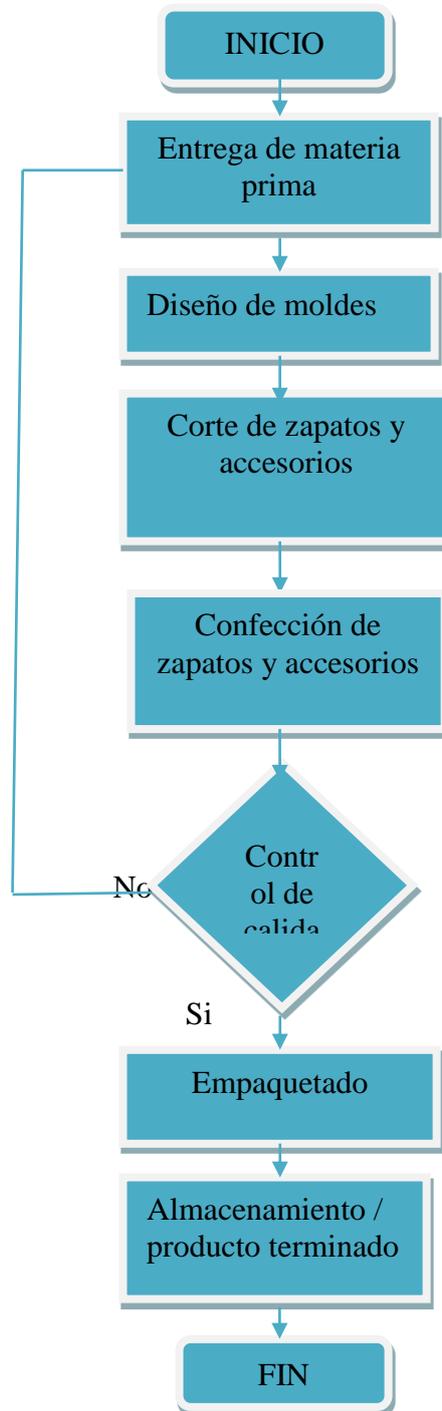
**Procedimiento: Adquisición de Materia Prima**



**Figura 19 Procedimiento: Adquisición de Materia Prima**

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

**Procedimiento: De elaboración de Zapatos y Accesorios**



**Figura 20 Procedimiento: De elaboración de Zapatos y Accesorio**

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

Procedimiento: De Venta

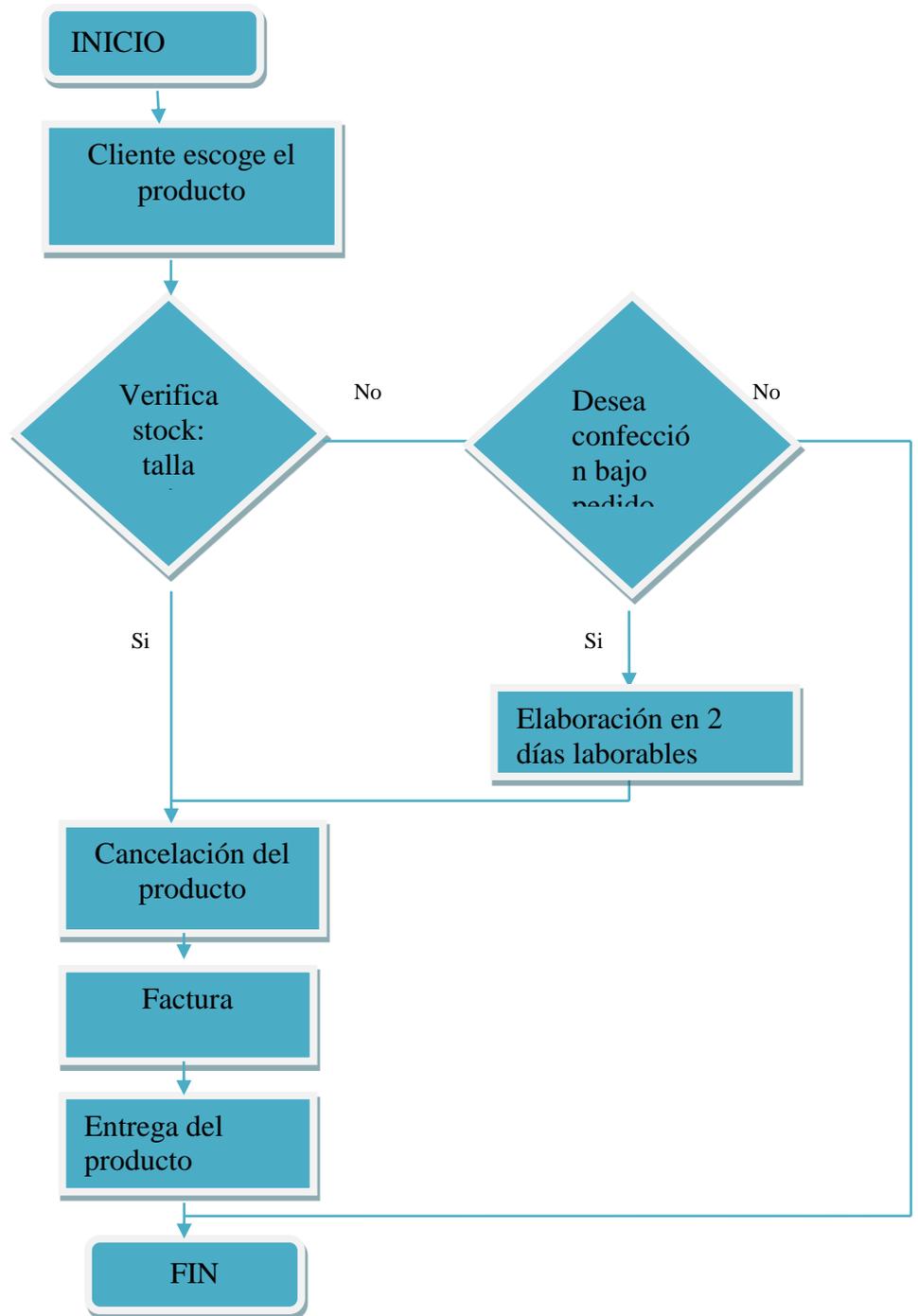


Figura 21 Procedimiento: De Venta

Elaborado por: Tamia Quishpe

#### 4.03.04 MAQUINARIA

Se determina el tipo de maquinaria y herramientas que se utilizarán para la fabricación de los productos.

La maquinaria que se utilizará en la microempresa será máquinas de coser las cuales estarán operadas por mano de obra calificada, cabe recalcar que la mayor parte del proceso productivo será hecho a mano.

**Tabla 52. MAQUINARIA**

MAQUINARIA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Máquina de Coser Singer	2	\$230.00	460.00
Maquina Overlock	1	\$500.00	500.00
Cortadora de tela	1	\$500.00	500.00
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>1,230.00</b>	<b>1,460.00</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

#### 4.3.5 EQUIPOS

La microempresa ofrecerá productos elaborados de manera artesanal, por lo tanto no utilizaremos tecnología de punta, y los equipos estarán enfocados más en el uso del personal administrativo y en la comercialización de los productos.

**Tabla 53. EQUIPOS DE COMPUTACIÓN**

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARI	VALOR TOTAL
Computadora Escritorio / Administración - Caja	2	\$ 410.00	\$ 820.00
Impresora/ Scanner/ Copiadora	1	\$ 59.50	\$ 59.50
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>	<b>\$ 410.00</b>	<b>\$ 820.00</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Tamia Quishpe

**Tabla 54. EQUIPOS DE OFICINA**

EQUIPOS DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARI	VALOR TOTAL
Router inalámbrico para oficina	1	\$ 65.00	\$ 65.00
Caja registradora	1	\$ 90.00	\$ 90.00
Teléfonos de Escritorio	2	\$ 18.00	\$ 36.00
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>\$ 173.00</b>	<b>\$ 191.00</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Tamia Quishpe

**Tabla 55. MUEBLES Y ENCERES**

MUEBLES Y ENCERES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Mesa de Diseño y Corte	1	\$ 150.00	\$ 150.00
Mesa de Confección	2	\$ 100.00	\$ 200.00
Mesa de Empaque	1	\$ 100.00	\$ 100.00
Estación de trabajo Administración	1	\$ 200.00	\$ 200.00
Escritorio recepción	1	\$ 135.00	\$ 135.00
Sillas para escritorios	1	\$ 34.00	\$ 34.00
Vitrinas / pequeñas	2	\$ 120.00	\$ 240.00
Vitrina / Grande	1	\$ 250.00	\$ 250.00
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>\$ 1,089.00</b>	<b>\$ 1,309.00</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Tamia Quishpe

## CAPITULO V

### 5. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero consiste en analizar la viabilidad financiera de un proyecto, mediante este estudio se podrá definir la utilidad o pérdidas que pueden tener dicha inversión y así determinar la rentabilidad que tendrá la creación del proyecto.

Este estudio se lleva a cabo con la información de carácter monetario como ventas, costos, inversiones etc.

#### 5.01 INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES

#### 5.02 COSTOS

Los costos son el valor monetario que se invierte en la producción y/o comercialización de un bien o en la prestación de un servicio.

##### 5.02.01 Costo Directo

Son los valores monetarios que están asociados directamente en fabricación de un producto como: materia prima directa, mano de obra.

**Tabla 56. COSTOS DIRECTOS ZAPATOS DE BEBÉ**

<b>ZAPATOS DE BEBÉ</b>			
<b>MATERIA PRIMA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD / Cm</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Tela Algodón Interior	25	\$ 0.05	\$ 1.25
Tela Algodón Exterior	25	\$ 0.05	\$ 1.25
Tricot ( Plantilla )	16	\$ 0.04	\$ 0.64
Sesgo Elastico	30	\$ 0.004	\$ 0.12
<b>Total</b>			<b>\$ 3.26</b>
<b>MANO DE OBRA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD / Min</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Diseño	5	\$ 0.03	\$ 0.13
Corte	5	\$ 0.03	\$ 0.13
Confección	25	\$ 0.03	\$ 0.64
Empaque	1	\$ 0.03	\$ 0.03
<b>TOTAL</b>	<b>36</b>		<b>\$ 0.92</b>
Materia Prima		\$ 3.26	
Mano de Obra		\$ 0.92	
Costos Indirectos		\$ 0.76	
Costos de Producción		\$ 4.94	
Magen de Utilidad		204%	
<b>Total PVP Zapatos</b>		<b>\$15</b>	

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

**Tabla 57. COSTOS DIRECTOS CINTILLOS**

<b>CINTILLOS</b>			
<b>MATERIA PRIMA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD / Cm</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Sesgo Elastico	45	\$ 0.004	\$ 0.18
Tricot ( Plantilla )	4	\$ 0.04	\$ 0.16
Tela-Organza-Tul	20	\$ 0.03	\$ 0.60
Total			\$ 0.94
<b>MANO DE OBRA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD / Min</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Diseño	5	\$ 0.03	\$ 0.13
Corte	5	\$ 0.03	\$ 0.13
Confección	15	\$ 0.03	\$ 0.38
Empaque	1	\$ 0.03	\$ 0.03
<b>TOTAL</b>	<b>26</b>		<b>\$ 0.66</b>
Materia prima cintillos	\$ 0.94		
Mano de Obra	\$ 0.66		
Costo Indirecto	\$ 0.26		
Costo de Producción	\$ 1.86		
Margen de Utilidad	169%		
<b>Total PVP Zapatos</b>	<b>\$ 5.00</b>		

**Fuente:** Autor

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

**Tabla 58. COSTOS DIRECTOS VESTIDOS**

<b>VESTIDOS</b>			
<b>MATERIA PRIMA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD / Cm</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Tela Algodón	80	\$ 0.05	\$ 4.00
Tela Forro	80	\$ 0.03	\$ 2.40
Encaje	1	\$ 0.98	\$ 0.98
Sesgo	1	\$ 0.30	\$ 0.30
Botones	3	\$ 0.05	\$ 0.15
<b>Total</b>			<b>\$ 7.83</b>
<b>MANO DE OBRA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD / Min</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Diseño	5	\$ 0.03	\$ 0.13
Corte	5	\$ 0.03	\$ 0.13
Confección	20	\$ 0.03	\$ 0.51
Empaque	1	\$ 0.03	\$ 0.03
<b>TOTAL</b>	<b>31</b>		<b>\$ 0.79</b>
Materia prima vestidos	\$ 7.83		
Mano de Obra	\$ 0.79		
Costos Indirectos	\$ 0.25		
Costo de Producción	\$ 8.87		
Margen de Utilidad	125%		
<b>Total PVP Vestidos</b>	<b>\$ 20</b>		

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

### 5.02.02 Costos Indirectos

Son costos que están como complemento en la fabricación del producto.

**Tabla 36. COSTOS INDIRECTOS**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Servicios Básicos	1	\$ 0.15	\$ 0.15
Arriendo	1	\$ 0.75	\$ 0.75
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 0.90</b>	<b>\$ 0.90</b>

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

### 5.02.03 Gastos Administrativos

Son lo que tienen que ver directamente con la administración de la empresa, es decir estos gastos contienen los salarios del personal, arriendo, suministro, depreciaciones de maquinaria y equipo.

**Tabla 60. GASTOS ADMINISTRATIVOS**

GASTOS ADMINISTRATIVOS				
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
<b>Sueldo Personal Administración</b>	<b>2</b>	<b>\$ 1,008.16</b>	<b>\$ 1,008.16</b>	<b>\$ 12,097.91</b>
Gerente Propietario	1	\$ 525.10	\$ 525.10	\$ 6,301.20
Talento Humano	1	\$ 483.06	\$ 483.06	\$ 5,796.71
<b>Suministros de Oficina</b>	<b>1</b>	<b>\$ 37.30</b>	<b>\$ 37.30</b>	<b>\$ 447.60</b>
<b>Artículos de Oficina</b>	<b>1</b>	<b>\$ 13.50</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 13.50</b>
<b>Arriendos</b>	<b>1</b>	<b>\$ 250.00</b>	<b>\$ 250.00</b>	<b>\$ 3,000.00</b>
<b>Depreciación de Activos Fijos</b>	<b>4</b>	<b>\$ 49.10</b>	<b>\$ 49.10</b>	<b>\$ 589.17</b>
Equipos de Oficina	1	\$ 1.59	\$ 1.59	\$ 19.10
Equipos de Computación	1	\$ 24.43	\$ 24.43	\$ 293.17
Equipo y maquinaria	1	\$ 12.17	\$ 12.17	\$ 146.00
Muebles y enseres	1	\$ 10.91	\$ 10.91	\$ 130.90
<b>Servicios Básicos</b>	<b>4</b>	<b>\$ 107.00</b>	<b>\$ 107.00</b>	<b>\$ 1,284.00</b>
Agua Potable	1	\$ 17.00	\$ 17.00	\$ 204.00
Luz Eléctrica	1	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 600.00
Teléfono	1	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 180.00
Internet	1	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 300.00
<b>Varios - Imprevistos trimestral</b>	<b>1</b>	<b>\$ 50.00</b>	<b>\$ 50.00</b>	<b>\$ 600.00</b>
Impuestos RISE	1	\$ 42.24	\$ 42.24	\$ 506.88
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2,558.81</b>	<b>\$ 18,539.05</b>

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

#### 5.02.04 Gasto de Ventas

Son todos los valores asociados con la venta de productos, en este caso tendremos como gasto de venta publicidad.

**Tabla 37. GASTOS DE VENTAS**

GASTOS DE VENTAS				
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Diseño de página web	1	\$ 190.00	\$ 0.00	\$ 190.00
Flayers	600	\$ 0.02	\$ 12.00	\$ 36.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 12.00</b>	<b>\$ 226.00</b>

**Fuente:** Autor

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

#### 5.02.05 Costos Financieros

Son los que se originan por adquirir recursos que se emplearan en la operación de la empresa, tendremos costos fijos y costos variables.

#### 5.02.06 Costos Fijos y Variables

Costos fijos: Son aquellos que no dependen de la producción de la empresa, sino que son una cantidad fija independientemente del volumen de producción.

Costos Variables: Son aquellos que van paralelamente con la producción de la empresa.

**Tabla 62. COSTOS FIJOS SUELDOS BASICOS Y ARRIENDOS**

COSTOS FIJOS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Servicios Basicos	1	\$ 107.00	\$ 107.00
Arriendo	1	\$ 250.00	\$ 250.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 357.00</b>

**Fuente:** Autor

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

**Tabla 63. COSTOS FIJOS SUELDOS Y SALARIOS**

SUELDOS Y SALARIOS ADMINISTRATIVOS							
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	APORTE IESS 11,15%	TOTAL
Administrador Financiero Administrativo	1	\$ 400.00	\$ 33.33	\$ 30.50	\$ 16.67	\$ 44.60	\$ 525.10
Caja- Contabilidad	1	\$ 366.00	\$ 30.50	\$ 30.50	\$ 15.25	\$ 40.81	\$ 483.06
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>	<b>\$ 766.00</b>	<b>\$ 63.83</b>	<b>\$ 61.00</b>	<b>\$ 31.92</b>	<b>\$ 85.41</b>	<b>\$ 1,008.16</b>

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

**Tabla 64. COSTOS VARIABLES**

COSTOS VARIABLES							
DESCRIPCIÓN	TALLA	MP/cu	MO/cu	CIF/cu	COSTO PROD. DIARIO	COSTO PROD. MES	COSTO PROD. ANUAL
Zapatos de Bebé	0 a 12 meses	\$ 3.26	\$ 0.92	\$ 0.76	\$ 49.35	\$ 987.00	\$ 11,844.00
Cintillos	Estandar	\$ 0.94	\$ 0.66	\$ 0.26	\$ 18.61	\$ 372.17	\$ 4,466.00
Vestidos	0 a 12 meses	\$ 7.83	\$ 0.79	\$ 0.25	\$ 88.68	\$ 1,773.58	\$ 21,283.00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 12.03</b>	<b>\$ 2.36</b>	<b>\$ 1.27</b>	<b>\$ 156.64</b>	<b>\$ 3,132.75</b>	<b>\$ 37,593.00</b>

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

## 5.02 INVERSIONES

Es un término económico que se refiere a la colocación de capital en un proyecto que con el tiempo nos generara alguna utilidad.

### 5.02.01 Inversión Fija

Son los recursos tangibles e intangibles que se utilizaran en la realización del proyecto.

**Tabla 65. INVERSIONES**

INVERSION FIJA						
DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Equipo y Maquinaria	-\$ 1,460.00					\$ 730.00
Muebles y Enseres	-\$ 1,309.00					\$ 654.50
Equipos de Oficina	-\$ 191.00					\$ 95.50
Equipos de Computación	-\$ 879.50			-\$ 879.50		\$ 293.17
<b>TOTAL</b>	<b>-\$ 3,839.50</b>			<b>-\$ 879.50</b>		<b>\$ 1,773.17</b>

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

### 5.02.01.01 ACTIVOS FIJOS

Son aquellos que están destinados para el funcionamiento de la empresa.

**Tabla 66. ACTIVOS FIJOS**

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	
Equipo y Maquinaria	\$ 1,460.00
Muebles y Enseres	\$ 1,309.00
Equipos de Oficina	\$ 191.00
Equipos de Computación	\$ 879.50
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3,839.50</b>

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

### 5.02.01.02 ACTIVOS NOMINALES (DIFERIDOS)

En estos activos podemos tomar en cuenta a los gastos de constitución y el estudio de factibilidad, estos

**Tabla 67. ACTIVOS NOMINALES**

ACTIVO NOMINALES	
Gastos de Constitución	\$ 1.000,00
Estudio de Factibilidad	\$ 400,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.400,00</b>

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

### 5.02.02 CAPITAL DE TRABAJO

Son los recursos que necesita la empresa para poder operar.

**Tabla 68. CAPITAL DE TRABAJO**

CAPITAL DE TRABAJO			
DESCRIPCIÓN	1 MES	2 MES	TOTAL
Arriendo	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 500.00
Sueldos Personal	\$ 1,008.16	\$ 1,008.16	\$ 2,016.32
Servicios Basicos	\$ 107.00	\$ 107.00	\$ 214.00
Materia Prima Directa	\$ 2,406.00	\$ 2,406.00	\$ 4,812.00
Mano de Obra	\$ 472.75	\$ 472.75	\$ 945.50
Gastos Ventas	\$ 12.00	\$ 12.00	\$ 24.00
Varios Imprevistos	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 100.00
Suministros de Oficina	\$ 37.30	\$ 37.30	\$ 74.60
Articulos de oficina	\$ 13.50	\$ 13.50	\$ 13.50
Gastos de Constitución	\$ 1,000.00	\$ -	\$ 1,000.00
Estudio de Factibilidad	\$ 400.00	\$ -	\$ 400.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 10,099.92</b>

**Fuente:** Autor

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

### 5.02.03 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

Son todos los métodos que se utilizaran para recolectar los recursos financieros que necesite para la creación, desarrollo y posicionamiento de la empresa.

**Tabla 69. FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

<b>FUENTES DE FINANCIAMIENTO USO DE FONDOS</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>	<b>RECURSOS PROPIOS</b>	<b>RECURSOS</b>
<b>Inversion en Activos Fijos</b>			
Equipo y Maquinaria	\$ 1,460.00	\$ 1,460.00	\$ -
Muebles y Enseres	\$ 1,309.00	\$ 1,309.00	\$ -
Equipos de Oficina	\$ 191.00	\$ 191.00	\$ -
Equipos de Computación	\$ 879.50	\$ 879.50	\$ -
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>\$ 3,839.50</b>	<b>\$ 3,839.50</b>	<b>\$ -</b>
<b>Inversion Activos Nominales</b>			
Gastos de Constitución	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ -
Estudio de Factibilidad	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ -
<b>Total Activos Nominales</b>	<b>\$ 1,400.00</b>	<b>\$ 1,400.00</b>	<b>\$ -</b>
<b>Capital de Trabajo</b>			
Arriendo	\$ 500.00	\$ -	\$ 500.00
Sueldos Personal	\$ 2,016.32	\$ 0.96	\$ 2,015.36
Servicios Basicos	\$ 214.00	\$ 214.00	\$ -
Materia Prima Directa	\$ 4,812.00	\$ 4,812.00	\$ -
Mano de Obra	\$ 945.50	\$ -	\$ 945.50
Gastos Ventas	\$ 24.00	\$ -	\$ 24.00
Varios Imprevistos	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ -
Suministros de Oficina	\$ 74.60	\$ 74.60	\$ -
Articulos de oficina	\$ 13.50	\$ 13.50	\$ -
<b>Total Capital de Trabajo</b>	<b>\$ 8,699.92</b>	<b>\$ 5,215.06</b>	<b>\$ 3,484.86</b>
<b><u>TOTAL INVERSION</u></b>	<b><u>\$ 13,939.42</u></b>	<b><u>\$ 10,454.56</u></b>	<b><u>\$ 3,484.86</u></b>
<b>PARTICIPACIÓN</b>	100%	75%	25%

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

#### 5.02.04 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización)

**Tabla 70. TABLA DE AMORTIZACIONES**

**TABLA DE AMORTIZACIÓN**

Inversion	:	100%	\$	13,939.42	
Cap. Propio	:	75%	\$	10,454.56	
Financiamiento	:	25%	\$	3,484.85	
Plazo	:	24			Meses
Interes	:	11.83%			0.49%
Pagos	:	\$	154.32	Mensual	

PERIODO	SALDO	INTERES	CUOTA FIJA	CAPITAL	SALDO INSOLUTO
0	\$ 3,484.85	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,484.85
1	\$ 3,484.85	\$ 17.18	\$ 154.32	\$ 137.14	\$ 3,347.71
2	\$ 3,347.71	\$ 16.50	\$ 154.32	\$ 137.82	\$ 3,209.90
3	\$ 3,209.90	\$ 15.82	\$ 154.32	\$ 138.50	\$ 3,071.40
4	\$ 3,071.40	\$ 15.14	\$ 154.32	\$ 139.18	\$ 2,932.23
5	\$ 2,932.23	\$ 14.45	\$ 154.32	\$ 139.86	\$ 2,792.36
6	\$ 2,792.36	\$ 13.76	\$ 154.32	\$ 140.55	\$ 2,651.81
7	\$ 2,651.81	\$ 13.07	\$ 154.32	\$ 141.25	\$ 2,510.56
8	\$ 2,510.56	\$ 12.37	\$ 154.32	\$ 141.94	\$ 2,368.62
9	\$ 2,368.62	\$ 11.68	\$ 154.32	\$ 142.64	\$ 2,225.98
10	\$ 2,225.98	\$ 10.97	\$ 154.32	\$ 143.35	\$ 2,082.63
11	\$ 2,082.63	\$ 10.27	\$ 154.32	\$ 144.05	\$ 1,938.58
12	\$ 1,938.58	\$ 9.56	\$ 154.32	\$ 144.76	\$ 1,793.82
13	\$ 1,793.82	\$ 8.84	\$ 154.32	\$ 145.48	\$ 1,648.34
14	\$ 1,648.34	\$ 8.12	\$ 154.32	\$ 146.19	\$ 1,502.15
15	\$ 1,502.15	\$ 7.40	\$ 154.32	\$ 146.91	\$ 1,355.24
16	\$ 1,355.24	\$ 6.68	\$ 154.32	\$ 147.64	\$ 1,207.60
17	\$ 1,207.60	\$ 5.95	\$ 154.32	\$ 148.36	\$ 1,059.23
18	\$ 1,059.23	\$ 5.22	\$ 154.32	\$ 149.10	\$ 910.14
19	\$ 910.14	\$ 4.49	\$ 154.32	\$ 149.83	\$ 760.31
20	\$ 760.31	\$ 3.75	\$ 154.32	\$ 150.57	\$ 609.74
21	\$ 609.74	\$ 3.01	\$ 154.32	\$ 151.31	\$ 458.43
22	\$ 458.43	\$ 2.26	\$ 154.32	\$ 152.06	\$ 306.37
23	\$ 306.37	\$ 1.51	\$ 154.32	\$ 152.81	\$ 153.56
24	\$ 153.56	\$ 0.76	\$ 154.32	\$ 153.56	\$ <b>0.00</b>

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

### 5.02.05 Depreciaciones (tabla de depreciación)

**Tabla 71. DEPRECIACIONES**

DEPRECIACIONES							
DESCRIPCIÓN	AÑO 0	VIDA UTIL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Equipo y Maquinaria	\$ 1,460.00	10	\$ 146.00	\$ 146.00	\$ 146.00	\$ 146.00	\$ 146.00
Muebles y Enseres	\$ 1,309.00	10	\$ 130.90	\$ 130.90	\$ 130.90	\$ 130.90	\$ 130.90
Equipos de Oficina	\$ 191.00	10	\$ 19.10	\$ 19.10	\$ 19.10	\$ 19.10	\$ 19.10
Equipos de Computación	\$ 879.50	3	\$ 293.17	\$ 293.17	\$ 293.17	\$ 293.17	\$ 293.17
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3,839.50</b>		<b>\$ 589.17</b>				

**Fuente:** Autor

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

### 5.02.06 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

Es un informe financiero que detalla la situación inicial de la empresa, está conformado por los activos que son todos los valores que posee la empresa, los pasivos que son todas las obligaciones que tiene la empresa y el patrimonio que es el aporte del propietario o los socios.

AMY STORE  
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

<b>ACTIVOS</b>	<b>\$ 13.939,42</b>	<b>PASIVOS</b>	<b>\$ 3.484,85</b>
<i>ACTIVO CORRIENTE</i>		<i>PASIVO CORRIENTE</i>	
Bancos	\$ 8.699,92	Prestamo Bancario	\$ 3.484,85
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 8.699,92</b>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 3.484,85</b>
<i>ACTIVO NO CORRIENTE</i>		<b>PATRIMONIO</b>	<b>\$ 10.454,56</b>
Equipo y Maquinaria	\$ 1.460,00	Capital Social	\$ 10.454,56
Equipo de Oficina	\$ 191,00	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 10.454,56</b>
Equipo de Computación	\$ 879,50		
Muebles y Enceres	\$ 1.309,00		
Gastos de Constitución	\$ 1.000,00		
Estudio de Factibilidad	\$ 400,00		
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 5.239,50</b>		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 13.939,42</b>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 13.939,42</b>

**Figura 22 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL**  
Elaborado por: Tamia Quishpe

### 5.02.07 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Es un estado financiero que detallo el rendimiento de la empresa así como sus pérdidas y ganancias, los cuales serán proyectados a cinco años tomando en cuenta la tasa de inflación y la tasa de crecimiento comercial.

**Tabla 72. ESTADO DE RESULTADOS**

<b>AMY STORE</b>					
<b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO ( 5 Años)</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>	<b>Año 2019</b>	<b>Año 2020</b>
<b>VENTAS</b>	\$ 34,985.29	\$ 36,384.71	\$ 37,840.09	\$ 39,353.70	\$ 40,927.85
( - ) Costo de Produccion	\$ 12,970.89	\$ 13,360.02	\$ 13,760.82	\$ 14,173.65	\$ 14,598.85
<b>( = ) Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>\$ 22,014.40</b>	<b>\$ 23,024.69</b>	<b>\$ 24,079.27</b>	<b>\$ 25,180.05</b>	<b>\$ 26,328.99</b>
( - ) Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	\$ 18,539.05	\$ 19,095.23	\$ 19,668.08	\$ 20,258.13	\$ 20,865.87
Gastos de Ventas	\$ 226.00	\$ 232.78	\$ 239.76	\$ 246.96	\$ 254.36
Gastos Financieros	\$ 160.77	\$ 57.99	\$ -	\$ -	\$ -
<b>( = ) Utilidad Operacional</b>	<b>\$ 3,088.57</b>	<b>\$ 3,638.69</b>	<b>\$ 4,171.43</b>	<b>\$ 4,674.97</b>	<b>\$ 5,208.76</b>
( + ) Otros Ingresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
( - ) Otros Egresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>( = ) Utilidad A.P.E.I.</b>	<b>\$ 3,088.57</b>	<b>\$ 3,638.69</b>	<b>\$ 4,171.43</b>	<b>\$ 4,674.97</b>	<b>\$ 5,208.76</b>
( - ) 15 % Participacion Laboral	\$ 463.29	\$ 545.80	\$ 625.71	\$ 701.25	\$ 781.31
<b>( = ) Utilidad Antes de I.R.</b>	<b>\$ 2,625.29</b>	<b>\$ 3,092.88</b>	<b>\$ 3,545.71</b>	<b>\$ 3,973.72</b>	<b>\$ 4,427.44</b>
( - ) 25% Impuesto a la Renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>( = ) Utilidad Neta</b>	<b>\$ 2,625.29</b>	<b>\$ 3,092.88</b>	<b>\$ 3,545.71</b>	<b>\$ 3,973.72</b>	<b>\$ 4,427.44</b>
( + ) Depreciaciones	\$ 589.17	\$ 589.17	\$ 589.17	\$ 589.17	\$ 589.17
( + ) Amortizaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>( = ) EXCEDENTE OPERACIONAL</b>	<b>\$ 3,214.45</b>	<b>\$ 3,682.05</b>	<b>\$ 4,134.88</b>	<b>\$ 4,562.89</b>	<b>\$ 5,016.61</b>

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

5.02.07.01 Flujo de Caja proyectado

Tabla 73. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

<b>FLUJO DE CAJA PROYECTADO</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>SALDO INICIAL</b>	\$0.00	\$1,397.54	\$3,242.41	\$7,413.83	\$12,088.80
<b>VENTAS</b>					
Zapatos de Bebé	\$20,073.53	\$20,876.47	\$21,711.53	\$22,579.99	\$23,483.19
Cintillos	\$3,441.18	\$3,578.82	\$3,721.98	\$3,870.86	\$4,025.69
Vestidos	<u>\$11,470.59</u>	<u>\$11,929.41</u>	<u>\$12,406.59</u>	<u>\$12,902.85</u>	<u>\$13,418.97</u>
<b>TOTAL EN VENTAS</b>	<b>\$34,985.29</b>	<b>\$36,384.71</b>	<b>\$37,840.09</b>	<b>\$39,353.70</b>	<b>\$40,927.85</b>
<b>EGRESOS</b>					
Gastos Administrativos	\$18,539.05	\$19,095.23	\$19,668.08	\$20,258.13	\$20,865.87
Gastos Ventas	\$226.00	\$232.78	\$239.76	\$246.96	\$254.36
Costo de Produccion	\$12,970.89	\$13,360.02	\$13,760.82	\$14,173.65	\$14,598.85
Pago Prestamo	\$1,851.81	\$1,851.81	\$0.00	\$0.00	\$0.00
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b><u>\$33,587.76</u></b>	<b><u>\$34,539.84</u></b>	<b><u>\$33,668.67</u></b>	<b><u>\$34,678.73</u></b>	<b><u>\$35,719.09</u></b>
<b>SALDO FINAL CAJA</b>	<b>\$1,397.54</b>	<b>\$3,242.41</b>	<b>\$7,413.83</b>	<b>\$12,088.80</b>	<b>\$17,297.56</b>

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

### 5.02.08 FLUJO NETO DE EFECTIVO

Describe los movimientos entre los ingresos y gastos teniendo como resultado con cuanto efectivo cuenta la empresa

**Tabla 74. FLUJO NETO DE EFECTIVO**

<b>FLUJO NETOS DE EFECTIVO</b>						
<b>Descripción</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Inversion Total	-13,939.42			-879.50		1,773.17
Excedente Operacional		3,214.45	3,682.05	4,134.88	4,562.89	5,016.61
<b>FLUJOS DE EFECTIVO</b>	<b>-13,939.42</b>	<b>3,214.45</b>	<b>3,682.05</b>	<b>3,255.38</b>	<b>4,562.89</b>	<b>6,789.78</b>

**Fuente:** Autor

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

## 5.03 EVALUACION

### 5.03.01 TASA DE DESCUENTO

**Tabla 75. TMAR**

<b>TASA DE DESCUENTO</b>	
<b>TMAR = <math>i + f + (i \times f)</math></b>	
i = inflación	
f = costo de oportunidad	
Inflación =	3.38%
Costo de Oportunidad =	7.84%
<b>TMAR =</b>	<b>0.0338 + 0.0784 + ( 0.0338 x 0.08 )</b>
<b>TMAR =</b>	<b>0.1122 + 0.00265</b>
<b>TMAR =</b>	<b>0.11485</b>
<b>TMAR =</b>	<b>11.48%</b>

**Fuente:** Autor

**Elaborado por:** Tamia Quishpe

### 5.03.02 VALOR NETO ACTUAL

**Tabla 76. VALOR NETO ACTUAL**

VAN =	- P	+	$\frac{\text{FNE 1}}{(1+i)^1}$	+	$\frac{\text{FNE 2}}{(1+i)^2}$	+	$\frac{\text{FNE 3}}{(1+i)^3}$	+	$\frac{\text{FNE 4}}{(1+i)^4}$	+	$\frac{\text{FNE 5}}{(1+i)^5}$
VAN =	\$ -13,939.42	+	$\frac{\$ 3,214.45}{1.11484992}$	+	$\frac{\$ 3,682.05}{1.242890344}$	+	$\frac{\$ 3,255.38}{1.385636201}$	+	$\frac{\$ 4,562.89}{1.544776408}$	+	$\frac{\$ 6,789.78}{1.722193854}$
VAN =	\$ -13,939.42	+	\$ 2,883.31	+	\$ 2,962.49	+	\$ 2,349.38	+	\$ 2,953.76	+	\$ 3,942.52
VAN =	\$ -13,939.42	+	\$ 15,091.44								
VAN =	\$ 1,152.03										

**Fuente:** Autor

**Elaborado por:** Tamia Quishpe



### 5.03.03 TASA INTERNA DE RETORNO

**Tabla 77. TASA INTERNA DE RETORNO**

Inversion Inicial	\$ -13,939.42
Flujo Efectivo - Año 1	\$ 3,214.45
Flujo Efectivo - Año 2	\$ 3,682.05
Flujo Efectivo - Año 3	\$ 3,255.38
Flujo Efectivo - Año 4	\$ 4,562.89
Flujo Efectivo - Año 5	\$ 6,789.78
<b>TIR</b>	<b>14.37%</b>

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

**5.03.04 PRI (Período de recuperación de la inversión)**

**Tabla 78. PERIODO DE RECUPERACIÓN**

<b>PERIODO DE RECUPERACIÓN</b>					
<b>PERIODO</b>	<b>FNE</b>	<b>ACUMULADO</b>	<b>FACTOR</b>	<b>FNE ACTUALIZADO</b>	<b>ACUMULADO</b>
0	\$ -13,939.42	\$ -13,939.42	1.00	\$ -13,939.42	\$ -13,939.42
1	\$ 3,214.45	\$ -10,724.96	0.90	\$ 2,883.31	\$ -11,056.11
2	\$ 3,682.05	\$ -7,042.91	0.80	\$ 2,962.49	\$ -8,093.62
3	\$ 3,255.38	\$ -3,787.53	0.72	\$ 2,349.38	\$ -5,744.25
4	\$ 4,562.89	\$ 775.36	0.65	\$ 2,953.76	\$ -2,790.49
5	\$ 6,789.78	\$ 7,565.14	0.58	\$ 3,942.52	\$ 1,152.03

PERIODO DE RECUPERACIÓN A VALORES CORRIENTE		
TIEMPO	INGRESOS	INVERSION A RECUPERAR
AÑO 3	\$ 3,255.38	\$ -3,787.53
1 mes	\$ 380.24	\$ -3,407.29
2 mes	\$ 380.24	\$ -3,027.05
3 mes	\$ 380.24	\$ -2,646.81
4 mes	\$ 380.24	\$ -2,266.57
5 mes	\$ 380.24	\$ -1,886.33
6 mes	\$ 380.24	\$ -1,506.09
7 mes	\$ 380.24	\$ -1,125.85
8 mes	\$ 380.24	\$ -745.61
9 mes	\$ 380.24	\$ -365.36
10 mes	\$ 380.24	\$ 14.88

PERIODO DE RECUPERACION A VALORES ACTUALIZADOS		
TIEMPO	INGRESOS	INVERSION A RECUPERAR
AÑO 4	\$ 2,953.76	\$ -3,027.50
1 mes	\$ 328.54	\$ -2,698.96
2 mes	\$ 328.54	\$ -2,370.41
3 mes	\$ 328.54	\$ -2,041.87
4 mes	\$ 328.54	\$ -1,713.33
5 mes	\$ 328.54	\$ -1,384.79
6 mes	\$ 328.54	\$ -1,056.24
7 mes	\$ 328.54	\$ -727.70
8 mes	\$ 328.54	\$ -399.16
9 mes	\$ 328.54	\$ -70.61
10 mes	\$ 328.54	\$ 257.93

PERIODO DE RECUPERACIÓN: 3 AÑOS Y 10 MESES **PRVC**

PERIODO DE RECUPERACIÓN: 4 AÑOS Y 10 MESES **PRVA**

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

### 5.03.05 RBC (Relación costo beneficio)

**Tabla 79. RELACION COSTO BENEFICIO**

<b>RELACIÓN COSTO BENEFICIO</b>		
R C/B	=	$\frac{\sum \text{Flujos Neto Efectivo}}{\text{Inversión}}$
R C/B	=	\$ 21,504.55
R C/B	=	\$ 13,939.42
R C/B	=	\$ <b>1.54</b>

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

### 5.03.06 Punto de Equilibrio

**Tabla 80. PUNTO DE EQUILIBRIO ZAPATOS DE BEBÉ**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO ZAPATOS DE BEBÉ</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Gastos Administrativos	\$ 6,179.68
Gastos de Ventas	\$ 75.33
Gastos Financieros	\$ 53.59
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 6,308.61</b>
Costo Variable Unitario	\$ 4.94
Precio Venta	\$ 15.00
<b>FORMULA</b>	
PE =	$\frac{CF}{p - Cvu}$
PE =	$\frac{\$ 6308.61}{\$ 15.00 - \$ 4.94}$
PE =	$\frac{\$ 6,308.61}{\$ 10.06} = 627$
<b>DEMOSTRACION</b>	
VENTAS	\$ 9,406.47
( - ) Costo Variable	\$ 3,097.87
( = ) Margen Contribucion	\$ 6,308.61
( - ) Costo Fijos	\$ 6,308.61
( = ) Utilidad Operacional	\$ -

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

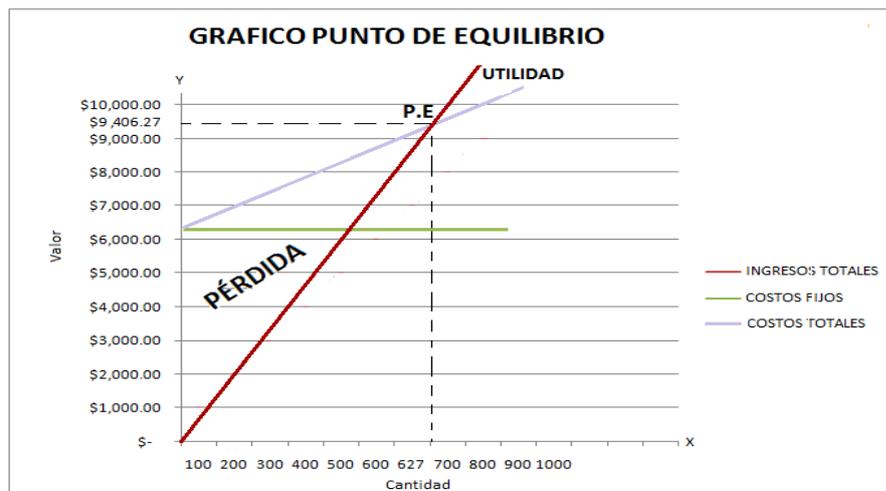


Gráfico 24 PUNTO DE EQUILIBRIO ZAPATOS DE BEBÉ

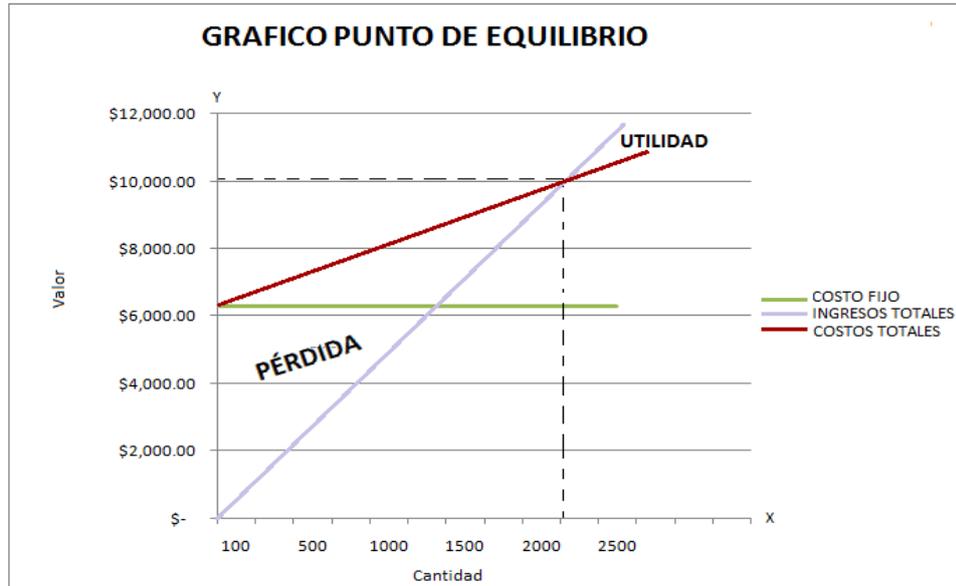
Elaborado por: Tamia Quishpe

Tabla 81. PUNTO DE EQUILIBRIO CINTILLOS

PUNTO DE EQUILIBRIO CINTILLOS	
DETALLE	VALOR
Gastos Administrativos	\$ 6,179.68
Gastos de Ventas	\$ 75.33
Gastos Financieros	\$ 53.59
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 6,308.61</b>
Costo Variable Unitario	\$ 1.86
Precio Venta	\$ 5.00
FORMULA	
PE =	$\frac{CF}{p - Cvu}$
PE =	$\frac{\$ 6308.61}{\$ 5.00 - \$ 1.86}$
PE =	$\frac{\$ 6,308.61}{\$ 3.14} = 2009$
DEMOSTRACION	
VENTAS	\$ 10,045.56
(-) Costo Variable	\$ 3,736.95
(=) Margen Contribucion	\$ 6,308.61
(-) Costo Fijos	\$ 6,308.61
(=) Utilidad Operacional	\$ -

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe



**Gráfico 25 PUNTO DE EQUILIBRIO CINTILLOS**

Elaborado por: Tamia Quishpe

**Tabla 82. PUNTO DE EQUILIBRIO ZAPATOS VESTIDOS**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO VESTIDOS</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Gastos Administrativos	\$ 6,179.68
Gastos de Ventas	\$ 75.33
Gastos Financieros	\$ 53.59
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 6,308.61</b>
Costo Variable Unitario	\$ 8.87
Precio Venta	\$ 20.00
<b>FORMULA</b>	
PE =	$\frac{CF}{p - Cvu}$
PE =	$\frac{\$ 6308.61}{\$ 20.00 - \$ 8.87}$
PE =	$\frac{\$ 6,308.61}{\$ 11.13} = 567$
<b>DEMOSTRACION</b>	
VENTAS	\$ 11,336.22
(-) Costo Variable	<u>\$ 5,027.62</u>
(=) Margen Contribucion	\$ 6,308.61
(-) Costo Fijos	<u>\$ 6,308.61</u>
(=) Utilidad Operacional	\$ -

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

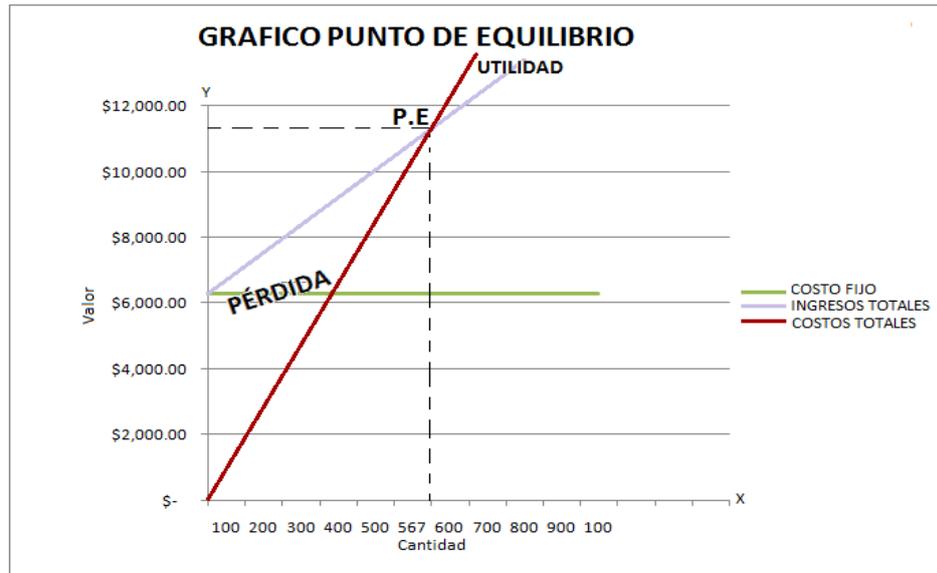


Gráfico 26 PUNTO DE EQUILIBRIO ZAPATOS VESTIDOS

Elaborado por: Tamia Quishpe

### 5.03.07 ANÁLISIS DE ÍNDICES FINANCIEROS

Tabla 83. RENTABILIDA SOBRE PATRIMONIO

RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	
<b>R.O.E</b>	$= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \times 100$
<b>R.O.E</b>	$= \frac{\$ 2,625.29}{\$ 10,454.56}$
<b>R.O.E</b>	$= 25\%$

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

**Tabla 84. RENTABILIDA SOBRE ACTIVOS**

<b>RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS</b>		
<b>R.O.A</b>	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}} \times 100$
<b>R.O.A</b>	=	$\frac{\$ 2,625.29}{\$ 3,839.50}$
<b>R.O.A</b>	=	68%

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

**Tabla 85. INDICE DE LIQUIDEZ**

<b>INDICE DE LIQUIDEZ</b>		
<b>R.L.</b>	=	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
<b>R. L.</b>	=	$\frac{\$ 8,699.92}{\$ 3,482.85}$
<b>R. L.</b>	=	\$ 2.50

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

**Tabla 38. INDICE DE ENDEUDAMIENTO ACTIVO**

<b>INDICE DE ENDEUDAMIENTO ACTIVO</b>		
<b>Endeudamiento Activo</b>	=	$\frac{\text{Total Pasivos}}{\text{Total Activos}} \times 100$
<b>Endeudamiento Activo</b>	=	$\frac{\$ 3,484.85}{\$ 13,939.42}$
<b>Endeudamiento Activo</b>	=	25%

Fuente: Autor

Elaborado por: Tamia Quishpe

- Tasa de Descuento o TMAR, nos indica la tasa mínima de rentabilidad que deseamos obtener con el proyecto, esta tasa la obtuvimos con los datos de la inflación 3,38% (la inflación diciembre 2015) y el porcentaje del costo de

oportunidad 7,84% (que es el porcentaje que obtendríamos por colocar el dinero propio de la inversión a plazo fijo), teniendo así como resultado una tasa del 11,48%, por lo tanto podemos verificar que la tasa de rentabilidad que se pretende obtener es mayor a la de nuestra segunda opción que es colocar el dinero a plazo fijo.

- Valor Neto Actual, con este indicador podremos determinar si el proyecto es viable o no ya que determina si después de descontar la inversión y los gastos se obtendrá rentabilidad del mismo, el VAN se obtuvo con los datos del Flujo Neto de Efectivo, dando como resultado el valor de \$1152.08 positivo determinando así que el proyecto es viable.
- Tasa Interna de Retorno, nos indica la tasa mínima de descuento que puede tener un proyecto para que sea rentable, se obtiene con los datos del Flujo Neto de Efectivo, obteniendo como resultado TIR el 14,37% tomando en cuenta los datos que se obtuvo en TMAR y VAN, podemos determinar que el proyecto es viable.
- Periodo de Recuperación de la Inversión, nos indica el tiempo en el que se podrá recuperar la inversión inicial con los flujos netos de efectivo obtenidos, determinando así que en el periodo de recuperación con valores corrientes será de 3 años 10 meses mientras que el periodo de recuperación con valores actualizados será de 4 años 10 meses, por lo tanto podemos ver que se espera recuperar la inversión antes de los 5 años de proyección.
- Relación Costo Beneficio, nos indica cual es el beneficio que obtendremos de la inversión, dando como resultado que por cada \$1 que se invierta en el proyecto

se obtendrá una ganancia de \$ 0,54 ctv., por lo tanto el proyecto determinará ganancia.

- Punto de Equilibrio, no indica el volumen de producción en el cual el proyecto no obtendrá pérdida ni ganancia es decir sus ingresos serán igual a sus costos totales, en cuanto a la producción de Zapatos de Bebé la empresa tendrá que producir 627 unid. , Cintillos se producirá 2009 unid, Vestidos su producción será 567 unid. , por lo tanto la microempresa deberá sobrepasar esta producción para obtener ganancia.
- Rentabilidad sobre el Patrimonio, la rentabilidad que obtiene el inversionista sobre su patrimonio es del 25%
- Rentabilidad sobre Activos, la rentabilidad obtenida de los activos es del 68 %
- Índice de Liquidez, nos ayuda a determinar la capacidad que tendrá la empresa para cumplir con sus obligaciones, esto quiere decir que por cada dólar de deuda a corto plazo que posee \$2.50 dólares para pagar con los activos corrientes
- Endeudamiento sobre Activos, este índice nos permite determinar que tanto depende la empresa de terceros, es decir mientras más alto sea el índice la empresa depende mucho de sus acreedores por lo tanto dispone poca capacidad de endeudamiento, por el contrario mientras más bajo sea el índice la empresa dispone de un nivel alto de independencia puesto que la mayor parte de la misma se financio con recursos propio. En este caso el índice de endeudamiento es del 25 % que es la parte que se encuentra financiada por terceros.

## CAPITULO VI

### 6. ANALISIS DE IMPACTO

El análisis de impacto es determinar las consecuencias tanto Ambientales, Económicas, Productivas y Sociales que se podrán generar al implementar una microempresa productora y comercializadora de zapatos y accesorios para bebé.

#### 6.01 Impacto Ambiental

El impacto ambiental es el efecto que tendrá la microempresa sobre el medio ambiente, debemos tomar muy en cuenta de que manera afectara al medio ambiente el proyecto para así manejarlo responsablemente y poder tomar acciones para no perjudicar el mismo.

Cabe recalcar que el producto que se fabricara en la microempresa es elaborado de manera artesanal por lo tanto la maquinaria que se utilizara en la elaboración será manipulada por mano de obra calificada.

Esta maquinaria no emana ningún tipo de gas que perjudique al medio ambiente por lo tanto no se necesitaremos de algún proceso para el cuidado del medio ambiente.

### **6.02 Impacto Económico**

El impacto económico del proyecto está basado en que la microempresa pretende generar fuentes de empleo a su vez aportando al plan nacional del Buen Vivir, de esta manera se contribuirá con la economía de nuestra sociedad.

### **6.03 Impacto Productivo**

El proyecto contribuirá con la Matriz Productiva, ya que el principal objetivo de esta es que Ecuador se convierta en productor de artículos terminados más no solo de materia prima, por lo tanto apoyaremos a este objetivo con la producción de zapatos y accesorios para bebé hechos en Ecuador.

### **6.04 Impacto Social**

El proyecto generará empleo por lo tanto contribuirá para que las personas puedan tener una fuente de ingresos digna para poder solventar sus necesidades.

Se espera tener un impacto positivo al momento de posicionar nuestros productos en el mercado y contar con la buena acogida por parte de la sociedad.

## CAPITULO VII

### 7.01 CONCLUSIONES

Después de haber hecho el estudio del proyecto hemos determinado las siguientes conclusiones:

- El presente proyecto se creó debido a la gran demanda insatisfecha de productos como zapatos y accesorios para bebé.
- La microempresa se implementara con el propósito de cubrir la demanda insatisfecha tomando en cuenta las necesidades y gustos de los consumidores.
- Los productos se elaboraran de manera artesanal, a su vez contribuirán con una de las principales metas de nuestro país que es consumir primero lo nuestro.
- Se realizó un estudio minucioso en cuanto a los proveedores y competidores del mercado con el fin de obtener un producto competente en el mismo
- Para determinar la acogida del producto se realizaron encuestas en el sector donde se ubicara la microempresa
- Debido a que es una empresa que está empezando sus actividades en el mercado contara con 4 trabajadores entre administrativos y operativos.
- Luego de realizar el estudio financiero del proyecto, podemos determinar después de obtener los ingresos y restar los gastos, el proyecto presenta utilidad para el inversionista por lo tanto se considera viable.

## 7.02 RECOMENDACIONES

- Se deben realizar estudios para determinar los gustos de los consumidores puesto que estos muchas veces son variantes según la moda, con el fin de poder ofertar un producto que se ajuste a sus necesidades y gustos.
- Se deberá tomar en cuenta la economía del país, la inflación cambiante, al momento de determinar el precio de los productos con el fin de que estos sean competitivos en el mercado.
- Innovar líneas de productos con el fin de abarcar mayor mercado, inicialmente estamos enfocados en productos y calzado para bebés niñas, con el tiempo se podría ofertar productos para bebés niños.
- Contar con estrategias de mercado, como promociones, descuentos, publicidad con el fin de llegar a nuestros consumidores.

## BIBLIOGRAFÍA

Barrios , V. (30 de 11 de 2011). *Ambiente Externo de las Organizaciones*.

Recuperado el 03 de 05 de 2016, de GestioPolis:

<http://www.gestioPolis.com/ambiente-externo-de-las-organizaciones-empresariales/>

Bello, G. (2007). *Operaciones Bancarias en Venezuela*. Caracas: Editorial Texto, C.A.

Bermúdez, L. T., & Rodríguez, L. F. (2013). *Investigación en la gestión empresarial* . Bogota : Ecoe Ediciones.

Enrique, F. (2004). *Organización de Empresas* .Mc Graw Hill .

*GestioPolis.com Experto*.(14 de junio de 2001). Obtenido de Que es un perfil ocupacional y cómo elaborarlo : <http://www.gestioPolis.com/que-es-un-perfil-ocupacional-y-como-elaborarlo/>

*Gerencie.com*. (11 de octubre de 2011). Obtenido de Precio : <http://www.gerencie.com/precio.html>

Guerrero, J. (2009). *Negocios y Superación Personal* . Obtenido de Principios, Valores y Hábitos : <http://www.jesuguerrero.com/2009/01/principios-valores-y-habitos/>

Herrera, J. E. (2011). *Gestión Estratégica Organizacional* . Bogota : Ecoe Ediciones .

Iborra, M., Dasí, A., Dolz, C., & Ferrer, C. (2014). *Fundamentos de dirección de empresas. Conceptos y habilidades directivas*. Madrid: Ediciones Paraninfo.

Jímenez, J. C. (2008). *El Valor de los Valores* . Caracas- Venezuela.

Koter, P., & Armstrong, G. *Fundamentos de Marketing*.

Mangones, G. H. (2006). *Diccionario de Economía*. Medellín: Universidad Cooperativa de Colombia .

Philip, K., Paul, B., & Thomas, H. *El Marketing de Servicios Profesionales*. Ediciones Paidós Ibérica S.A.

Romero , R. (1997). *Marketing* .

Rodriguez, J. (2002). *Administración de pequeñas y medianas empresas*. Mexico: Thomson.

Rosenberg, J. (sf). *Diccionario de Administración y Finanzas* . España : Editorial Oceano Grupo.

Sabino, C. (1991). *Diccionario de Economía y Finanzas*. Caracas: Panapo.

Soto, O. L. (2001). *El Dinero, La Teoría , la Política y Las Instituciones*. México.

Stanton, Walker, E. y., & Hill, M. (sf). *Fundamentos de Marketing*. 13a edicion.

Stoner, J., Freeman, E., & Gilbert, D. (sf). *Administración* . Mexico: Person Pretince Hall .

Tabasco, U. J. (22 de noviembre de 2012). *Entorno Externo de las Empresas*.  
. Obtenido de <http://entornoexterno.blogspot.com/2012/11/medio-externo-economico-social-cultural.html>

*Tasa activa y tasa pasiva ¿Qué son?*. (2 de noviembre de 2000). Obtenido de  
Gestiopolis.com: <http://www.gestiopolis.com/tasa-activa-y-tasa-pasiva-que-son/>

Torreblanca, F. (25 de mayo de 2014). *Francisco Torreblanca*. Obtenido de  
Diferenciar competidores directos e indirectos :  
<http://franciscotorreblanca.es/diferenciar-competidores-directos-e-indirectos/>

ANEXOS

Flayer

**NO TE LO PIERDAS**

**Por Inaguración!!**

Descubre nuestras promociones!!!

**GRANDES DESCUENTOS !!!**

Tienda de Zapatos y Accesorios para Bebé

**AMY STORE**

Encuétranos en :  
AMY STORE

[www.amy\\_store.com](http://www.amy_store.com)

Horarios de atención de 10:00 am - 20:00 pm  
Calle Juan María Alemán S22-48