

**75354**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR**  
**Sede Ambato**

**ESCUELA EN GERENCIA DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

**Tema:**

**PROYECTO DE INVERSION DE CREACION DE UN TALLER  
ESPECIALIZADO EN LENCERIA FINA**

**Previa la obtención del Título de:**

**TECNOLOGO EN ADMINISTRACION DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS  
EMPRESAS**

**Presentado por:**

**VERONICA MERCEDES GONZALEZ FERNANDEZ**

**AMBATO -ECUADOR**

**2001**



18 de Julio 2001.

## **DEDICATORIA**

**A Dios, a mis padres, a mi hermano  
y a mi esposo.**

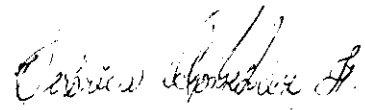
## AGRADECIMIENTO

A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato, a mis profesores y compañeros por haberme brindado los conocimientos, amistad y orientación, elementos necesarios para estructurar mi futura microempresa familiar.

Al Director del Presente Proyecto, Dr. Guido Tobar, quien ha tenido la comprensión y paciencia necesaria en la guianza de este trabajo.

## DECLARACION DE LA AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo, Verónica Mercedes González Fernández, en uso de mis facultades declaro que el presente proyecto ha sido realizado en su totalidad por mi persona, por lo que es auténtico y me declaro responsable.



## PROLOGO

**Las necesidades de nuestro país en cuanto a lo laboral, y al desarrollo en sí, han llevado a las Universidades a fomentar carreras relacionadas con la microempresa, y así coadyuvar al crecimiento del sector empresarial del país.**

**El desarrollo económico de un país con su economía globalizada se basa en el crecimiento microempresarial para unidos formar grandes bloques industriales y comerciales, por ello el presente servirá de ejemplo multiplicador a quienes opten por la microempresa.**

**En los momentos actuales el Gobierno Central está motivando, especialmente al género femenino a desarrollarse y realizarse como ejes económicos de la entidad familiar, por ésto, sin lugar a dudas, este trabajo constituirá una herramienta que pone la Universidad al servicio de la comunidad.**

## INDICE

## PAGINA

DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTO	ii
DECLARACION DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD	iii
PROLOGO	iv
INDICE	v-vi
PORTADA	1
<b>1. ANTECEDENTES Y RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>2</b>
<b>1.1. RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>2-4</b>
<b>1.2. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA</b>	<b>4-5</b>
1.3. SINTESIS DE SU PROCESO ORGANIZATIVO	5-6
1.4. OBJETIVOS Y METAS	6-7
2. ESTUDIO DE MERCADO	8
2.1. DEMANDA Y OFERTA	8
2.1.1. PRIMER AÑO	8-10
2.1.2. SEGUNDO AÑO	11-13
2.1.3. TERCER AÑO	14 -16
2.1.4. CUARTO AÑO	16-19
2.1.5. QUINTO AÑO	19-21
2.1.6. SEXTO AÑO	22-24
2.1.7. CUANTO PUEDO VENDER	25
2.1.7.1. ENCUESTAS	25-30
2.1.8. ANALISIS DE RESULTADOS	30-31
3. ESTUDIO TECNICO	32
3.1. COMO PRODUCIR	32
3.1.1. TAMAÑO DEL MERCADO	33
3.1.2. ESTRATEGIA DE MERCADO	33
3.1.3. PLAN PARA INGRESAR AL MERCADO	33-37
3.2. TAMAÑO DEL PROYECTO	38
3.2.1. ACTIVIDADES Y CALENDARIO ESTABLECIDO	38-39
3.3. LOCALIZACION	39
3.4. CANTIDADES A PRODUCIR	39-41
3.5. FACTIBILIDAD TECNICA	42-43.
IDENTIFICACION DEL PROYECTO	45
3.6.1. PROBLEMAS CENTRALES	45
3.6.2. CAUSAS Y CONSECUENCIAS	45
3.6.3. PREPARACION Y ANALISIS	46
3.7. PRINCIPÁLES ACTIVIDADES ECONOMICAS	46-47
3.7.1. VALORACION Y SELECCION DE IDEAS	47-48
3.8. ANALISIS FODA	49
3.9. ASPECTOS TECNICOS	50
4. ESTUDIO FINANCIERO	51
4.1. INVERSIONES	51-52
4.2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO	52

4.3. COSTO DE PRODUCCION	52-58
4.3.1. MATERIALES DIRECTOS	59-61
4.3.2. SUELDOS Y SALARIOS	62
4.3.3. COSTOS FIJOS MENSUALES	63-64
4.3.4. COSTOS VARIABLES MENSUALES	65-66
4.3.5. INGRESOS NORMALES Y EXTRAORDINARIOS	66
4.3.6. PUNTO DE EQUILIBRIO	66-69
4.4. ESTADOS FINANCIEROS Y PROYECCIONES	70-74
5. EVALUACION	75
5.1. EVALUACION ECONOMICA	75
5.1.1. TASA INTERNA DE RETORNO	75-76
5.1.2. VALOR ACTUAL NETO	76-77
5.1.3. RELACION BENEFICIO COSTO	77-78
5.1.4. RECUPERACION DE CAPITAL	78
5.2. EVALUACION FINANCIERA	78-80
5.3. EVALUACION SOCIAL	81-82
CONCLUSIONES	83
RECOMENDACIONES	84
BIBLIOGRAFIA	85

## **CAPITULO I**

### **ANTECEDENTES Y RESUMEN EJECUTIVO**



## 1. ANTECEDENTES Y RESUMEN EJECUTIVO

### 1.1. RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto es de la creación de un centro artesanal especializado en la confección de lencería fina, la empresa es de tipo artesanal.

El taller de lencería fina que proponemos, será un taller pequeño que está dado por el aporte personal de dos socias, además de un leasing financiero para las maquinarias, el taller funcionará con una Maestra Artesanal y una ayudante de costura, además de una de las socias en calidad de administradora.

El taller estará ubicado en la ciudad de Guayaquil, por ser un mercado grande.

Las socias disponen de maquinaria que será de ayuda para el buen funcionamiento del taller, además de estar capacitadas en el área artesanal.

Las socias disponen de maquinaria de tipo doméstica como son:

- Máquina de Coser de costura recta
- Máquina de coser tipo overlock
- Máquina recubridora tipo doméstica
- Mesas de Trabajo
- Tijeras especializadas para la costura
- Repisas para almacenar las prendas

La inversión inicial con la que daremos inicio a nuestro taller será de US\$ 3,832.73, que cubre la primera cuota del Leasing financiero.

Para la elaboración de 70 prendas de vestir se necesitará los siguientes materiales:

- Tela
- Botones
- Hilo
- Apliques
- Elástico
- Etiquetas de Tela
- Etiquetas de cartón
- Fundas de celofán
- Patrones
- Sesgo

Lo que nos da un total de US\$516.26 de costo de materiales que utilizaremos en la elaboración y confección de las prendas de dormir en todos los modelos.

En costo de Mano de Obra Directa asciende a la cantidad de US\$126.00 dólares, la carga fabril un valor de US\$380.08.

Todo esto nos da un valor unitario promedio de US\$14.62 considerando todos los modelos que se fabrican.

El precio de venta lo fijamos con un margen de utilidad del 25% en el primer año lo que nos da un valor de : US\$18.27 dólares lo cual significa que no es un valor muy oneroso ni exagerado.

Se dispone además de 3 vendedoras que trabajen sin relación de dependencia, es decir saquen la mercadería del Taller y la vendan donde crean conveniente.

Se producirá prendas de dormir tanto femeninas como masculinas, de tela de algodón, en los siguientes modelos: juvenil, moderno, veraniego.

Las prendas serán comercializadas en la ciudad de Guayaquil, esperando que las vendedoras comercialicen un<sup>as</sup> 70 conjuntos mensuales a un precio promedio de US\$18.58, lo que da un total de US\$1300.86 de demanda mensual.

Nuestro punto de equilibrio en las ventas da un valor de US\$6,305.71 dólares al año, con lo cual cubriríamos nuestros costos fijos y variables. Nuestras ventas mensuales son de US\$1,279.36, es decir 15352.32, es decir estamos sobre nuestro punto de equilibrio.

Para fomentar las ventas se proporcionará un 5% de descuento en compras en efectivo, o se dará un plazo de ocho a quince días según el monto de mercaderías a llevarse

## 1.2. DATOS GENERALES Y ESPECIFICOS DE LA EMPRESA

### DE LA ORGANIZACION

**Nombre :** Taller de Lencería Fina

**Número de socias :** 2 socias

### DATOS ESPECIFICOS DE LA EMPRESA

#### Información Legal

\* Tipo de Organización : Persona Natural

\* Año de Constitución : 1999

#### Listado de socias :

<b>NOMBRE</b>	<b>SEXO</b>	<b>INSTRUCCION</b>
FERNANDEZ LAURA	FEMENINO	SECUNDARIA
GONZALEZ VERONICA	FEMENINO	SECUNDARIA

## 1.3. SINTESIS DE SU PROCESO ORGANIZATIVO

La elaboración de las prendas de LENCERIA se confecciona desde Febrero de 1999 bajo la iniciativa de las señoras Laura Fernández y Verónica González, desarrollando la actividad en la ciudad de Guayaquil.

Los principales productos elaborados son prendas para dormir tanto femeninas como masculinas, su principal materia prima para confección es tela de algodón, en diferentes tallas y modelos de acuerdo a la tendencia de la moda :

<b>TALLAS</b>	<b>MODELOS</b>
Small	Juvenil
	Moderno
	Veraniego
Medium	Juvenil
	Moderno

Veraniego

Large

Moderno

Veraniego

La comercialización de estas prendas se realiza en la ciudad de Guayaquil.

Debido a que se ha venido desarrollando esta actividad de manera informal, pues este tipo de lencería ha sido apreciado día a día por más número de personas en especial las mujeres, porque estas prendas no sólo ofrecen confort sino también elegancia y distinción, por lo que la demanda ha aumentado en un 50% de lo normal de acuerdo a la producción que se ha venido realizando de 15 prendas mensuales

Todas estas razones obliga a buscar nuevas alternativas de producción con la finalidad de satisfacer las expectativas de nuestros clientes, ampliar nuestro horizonte y mejorar la rentabilidad.

#### **Recursos Humanos y Económicos .-**

El principal recurso que disponemos para desarrollar este proyecto, es el HUMANO, debido a que las dos socias están capacitadas cada una en su área de trabajo.

AREA	NOMBRE	CAPACITACION
Productiva	Laura Fernández	Maestra Artesanal
	Rosa López	Ayudante
Administrativa	Verónica González	Estudiante de PYMES

Los recursos económicos para esta actividad son limitados con relación a la disponibilidad de efectivo. Actualmente las socias disponen de maquinas de coser tipo doméstica, que están funcionando para la producción de las prendas y que se pueden utilizar con facilidad sin afectar en nada al proceso. Estas son :

- ✗ Máquina de Coser de costura recta y zig – zag
- ✗ Máquina de Coser de tipo overlock
- ✗ Máquina recubridora de tipo doméstica
- ✗ Mesas de Trabajo
- ✗ Tijeras especializadas para la costura
- ✗ Repisas para almacenar las prendas

## 1.4. Objetivos y metas

### OBJETIVO GENERAL

Establecer un Taller de Costura especializado en Lencería Fina, en la ciudad de Guayaquil para elaborar con óptima calidad prendas de dormir para damas, que les ofrezcan confort y elegancia.

### OBJETIVO ESPECIFICO

- Adquirir maquinaria a través de Leasing Financiero durante los tres primeros meses de la implementación del Proyecto.
- Aumentar 1 plaza de trabajo con personal capacitado durante el cuarto mes de implementado el proyecto.
- Optimizar los recursos materiales y humanos en un 50% con la implementación de la maquinaria adecuada durante los primeros seis meses de implementado el proyecto.
- Implementar un adecuado control de costos, contratando personal capacitado para esa área, durante el primer mes de funcionamiento del proyecto.
- Alquilar instalaciones adecuadas que se ajusten a nuestras necesidades, esto en el segundo mes de implementación del proyecto.

### METAS DEL PROYECTO

Como metas del Proyecto nos hemos planteado las siguientes:

- Producir prendas de lencería fina a bajos costos, con un 10% menos que la competencia.
- Atender al 1% de la población de Guayaquil
- Aumentar la producción en un 10% anual, a partir del primer año.

## **CAPÍTULO II**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

## **2. ESTUDIO DE MERCADO**

### **2.1. DEMANDA Y OFERTA**

#### **2.1.1. Primer año**

**PRODUCTO:** Ropa de Dormir

**CIUDAD:** Guayaquil

Para nuestro estudio hemos tomado la población de Guayaquil en un número de habitantes de :

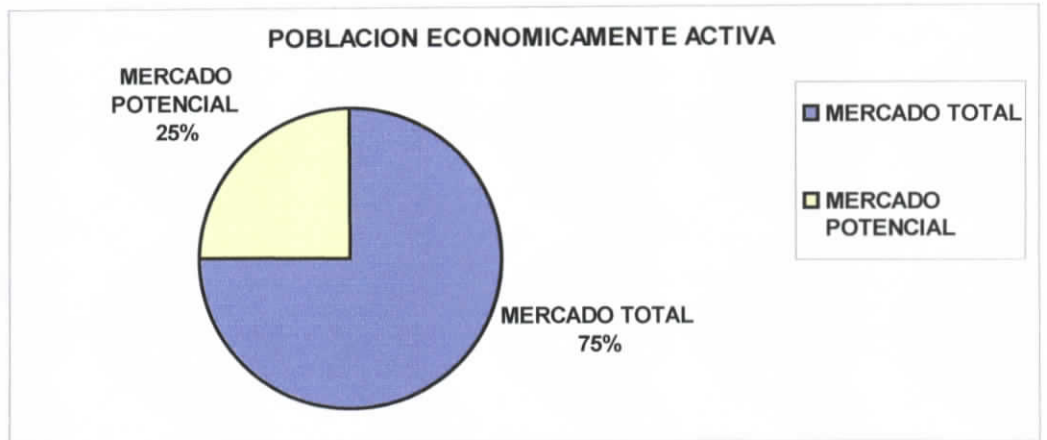
**Número Habitantes :** 1,500,000

**Mercado Total** 1,500,000

Nuestra línea sería exclusiva para personas económicamente activas con capacidad económica media y media alta, que para nuestro proyecto está en un 25% del total de la población.

**Población Guayaquil :** 1,500,000

<b>Mercado Total</b>	<b>Mercado Potencial</b>
1,125,000	375,000



FECHA : Septiembre 2000  
ELABORADO POR : Verónica González

De nuestro mercado potencial determinaremos nuestro Mercado Disponible. Esto en base a un estudio de otros productos de la misma rama que se encuentran en el mercado, lo cual no nos permitirá colocar nuestro producto en el mercado, es así que tenemos un mercado servido con productos del 40%, y un mercado disponible para nuestro producto del 60%.

**Mercado Potencial Total:** 375,000

Mercado ocupado	Mercado disponible
150,000	225,000



FECHA : Septiembre 2000  
ELABORADO POR : Verónica González



FECHA : Septiembre 2000  
 ELABORADO POR : Verónica González

### 2.1.2. Segundo Año

**PRODUCTO:** Ropa de Dormir

**CIUDAD:** Guayaquil

Para nuestro estudio hemos tomado la población de Guayaquil en un número de habitantes de :

**Número Habitantes :** 1,522,500

**Mercado Total** 1,522,500

Nuestra línea sería exclusiva para personas económicamente activas con capacidad económica media y media alta, que para nuestro proyecto está en un 25% del total de la población.

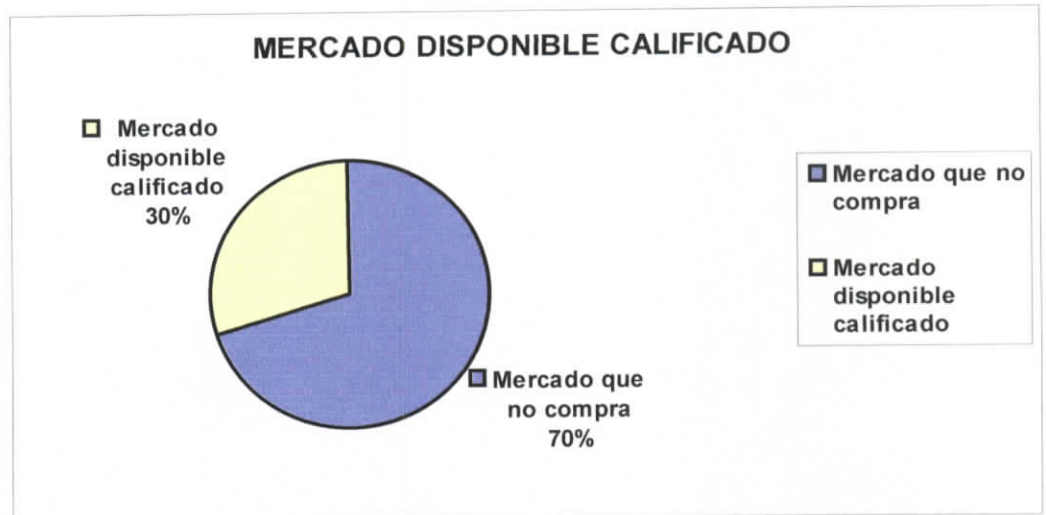
**Población Guayaquil :** 1,522,500

Mercado Total	Mercado Potencial
1,141,875	380,625

De nuestro mercado disponible, determinaremos el 30% de nuestros posibles consumidores no comprarán nuestro producto por preferir productos del extranjero o por desear otros estilos.

**Mercado disponible:** 225,000

<b>Mercado que no compra</b>	<b>Mercado disponible calificado</b>
157,500	67,500

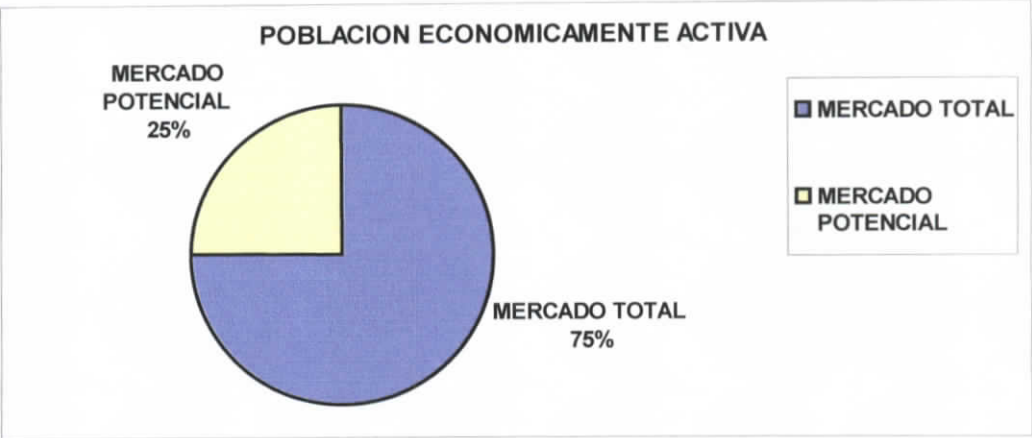


FECHA : Septiembre 2000  
ELABORADO POR : Verónica González

Nuestro mercado disponible calificado es el que adquirirá nuestro producto, pero nuestra empresa tiene una producción de 840 prendas anuales, tomando en cuenta que cada una de las personas compra una prenda, determinamos nuestra demanda insatisfecha

**Mercado Disponible C.:** 67,500

<b>Mercado Insatisfecho</b>	<b>Mercado servido</b>
66,660	840

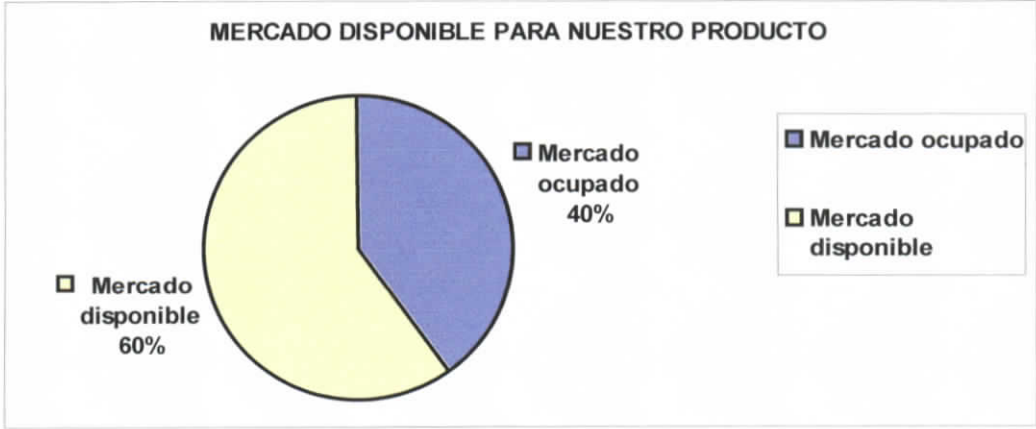


FECHA : Septiembre 2000  
ELABORADO POR : Verónica González

De nuestro mercado potencial determinaremos nuestro Mercado Disponible. Esto en base a un estudio de otros productos de la misma rama que se encuentran en el mercado, lo cual no nos permitirá colocar nuestro producto en el mercado, es así que tenemos un mercado servido con productos del 40%, y un mercado disponible para nuestro producto del 60%.

**Mercado Potencial Total:** 380,625

<b>Mercado ocupado</b>	<b>Mercado disponible</b>
152,250	228,375



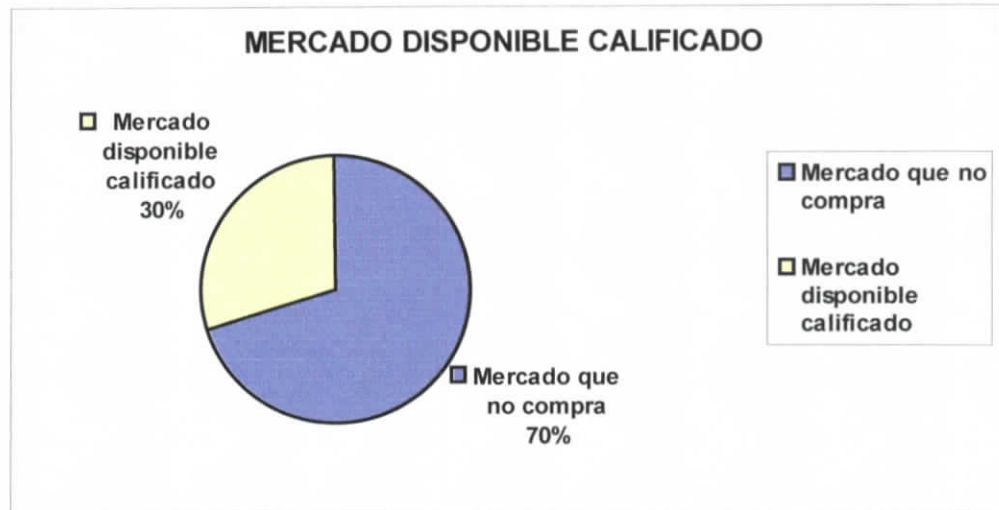
De nuestro mercado disponible, determinaremos el 30% de nuestros posibles consumidores no comprarán nuestro producto por preferir productos del extranjero o por desear otros estilos.

**Mercado disponible:** 228,375

**Mercado que no compra**      **Mercado disponible calificado**

159,863

68,513



FECHA : Septiembre 2000  
ELABORADO POR : Verónica González

Nuestro mercado disponible calificado es el que adquirirá nuestro producto, pero nuestra empresa tiene una producción de 924 prendas anuales, tomando en cuenta que cada una de las personas compra una prenda, determinamos nuestra demanda insatisfecha

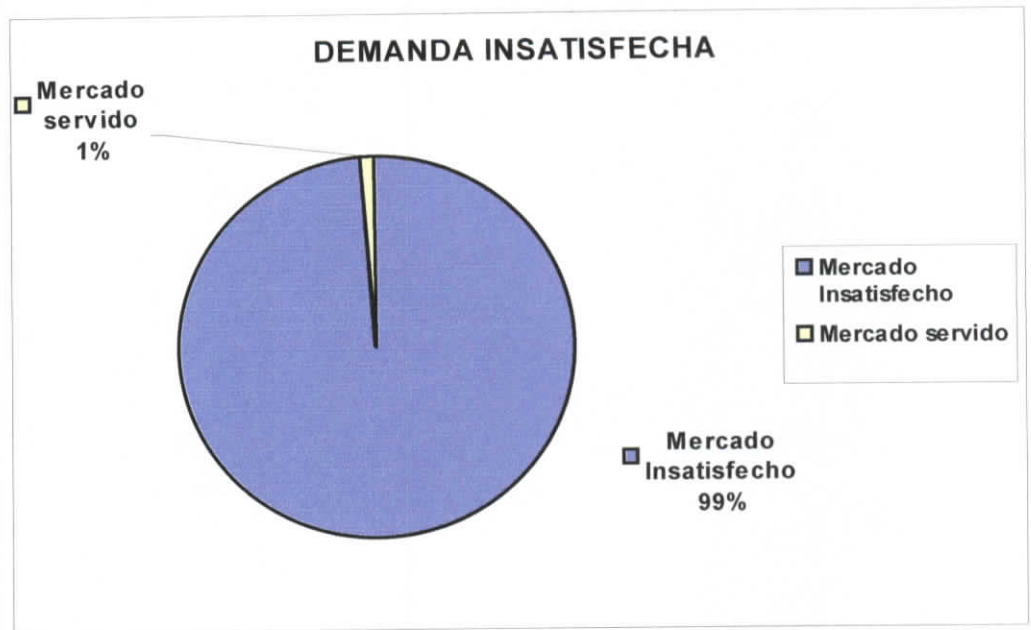
**Mercado Disponible C.:** 68,513

**Mercado Insatisfecho**

67,589

**Mercado servido**

924



FECHA : Septiembre 2000  
 ELABORADO POR : Verónica González

### 2.1.3. Tercer Año

**PRODUCTO:** Ropa de Dormir

**CIUDAD:** Guayaquil

Para nuestro estudio hemos tomado la población de Guayaquil en un número de habitantes de :

**Número Habitantes :** 1,545,338

**Mercado Total** 1,545,338

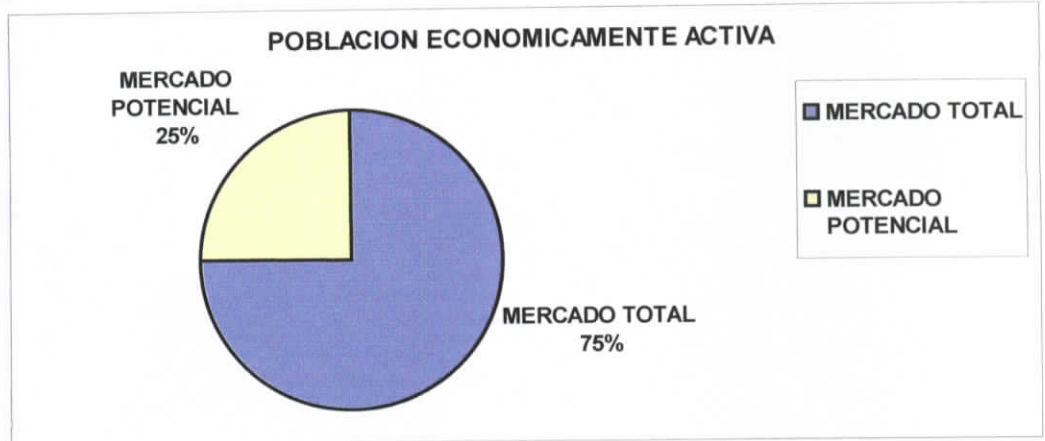
Nuestra línea sería exclusiva para personas económicamente activas con capacidad económica media y media alta, que para nuestro proyecto está en un 25% del total de la población.

**Población Guayaquil :** 1,545,338

**Mercado Total                      Mercado Potencial**

1,159,004

386,335



FECHA : Septiembre 2000  
ELABORADO POR : Verónica González

De nuestro mercado potencial determinaremos nuestro Mercado Disponible. Esto en base a un estudio de otros productos de la misma rama que se encuentran en el mercado, lo cual no nos permitirá colocar nuestro producto en el mercado, es así que tenemos un mercado servido con productos del 40%, y un mercado disponible para nuestro producto del 60%.

**Mercado Potencial Total:** 386,335

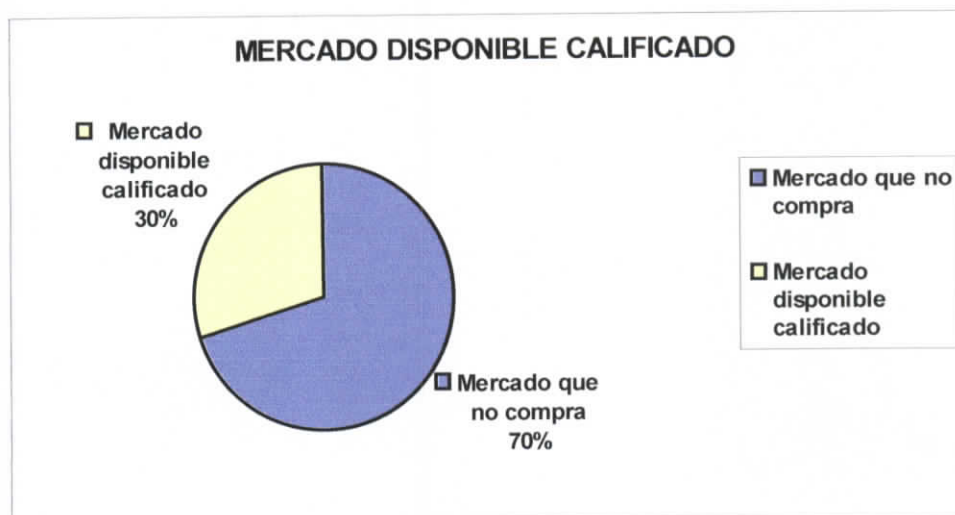
<b>Mercado ocupado</b>	<b>Mercado disponible</b>
154,538	231,801



De nuestro mercado disponible, determinaremos el 30% de nuestros posibles consumidores no comprarán nuestro producto por preferir productos del extranjero o por desear otros estilos.

**Mercado disponible:** 231,801

<b>Mercado que no compra</b>	<b>Mercado disponible calificado</b>
162,260	69,540

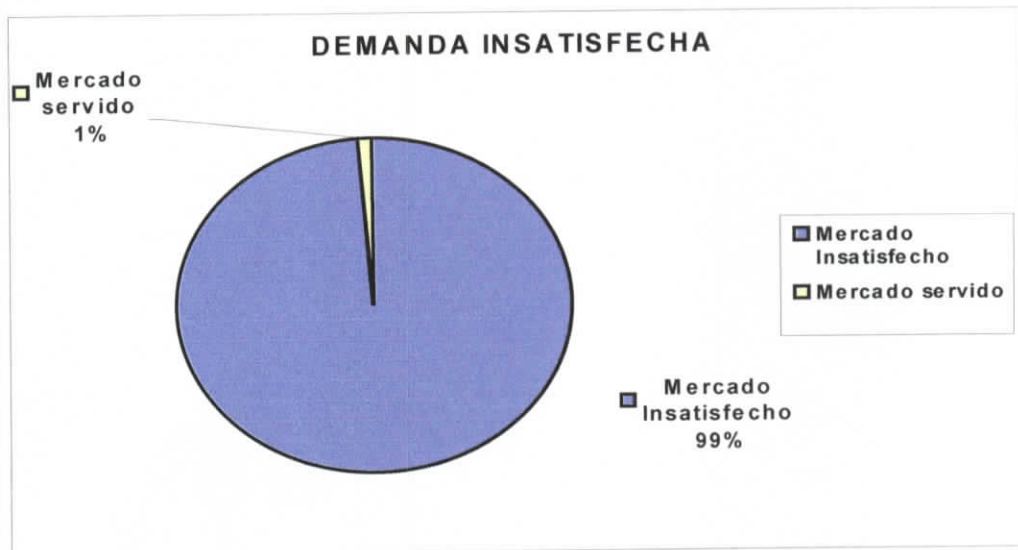


FECHA : Septiembre 2000  
ELABORADO POR : Verónica González

Nuestro mercado disponible calificado es el que adquirirá nuestro producto, pero nuestra empresa tiene una producción de 1.020 prendas anuales, tomando en cuenta que cada una de las personas compra una prenda, determinamos nuestra demanda insatisfecha

**Mercado Disponible C.:** 69,540

<b>Mercado Insatisfecho</b>	<b>Mercado servido</b>
68,520	1,020



FECHA : Septiembre 2000  
 ELABORADO POR : Verónica González

#### 2.1.4. Cuarto Año

**PRODUCTO:** Ropa de Dormir

**CIUDAD:** Guayaquil

Para nuestro estudio hemos tomado la población de Guayaquil en un número de habitantes de :

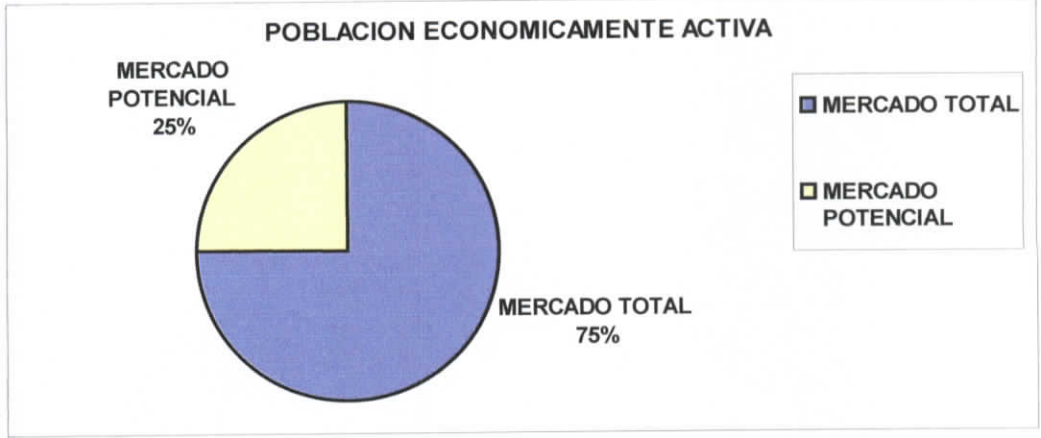
**Número Habitantes :** 1,568,518

**Mercado Total** 1,568,518

Nuestra línea sería exclusiva para personas económicamente activas con capacidad económica media y media alta, que para nuestro proyecto está en un 25% del total de la población.

**Población Guayaquil :** 1,568,518

Mercado Total	Mercado Potencial
1,176,389	392,130



FECHA : Septiembre 2000  
ELABORADO POR : Verónica González

De nuestro mercado potencial determinaremos nuestro Mercado Disponible. Esto en base a un estudio de otros productos de la misma rama que se encuentran en el mercado, lo cual no nos permitirá colocar nuestro producto en el mercado, es así que tenemos un mercado servido con productos del 40%, y un mercado disponible para nuestro producto del 60%.

**Mercado Potencial Total:** 392,130

<b>Mercado ocupado</b>	<b>Mercado disponible</b>
156,852	235,278

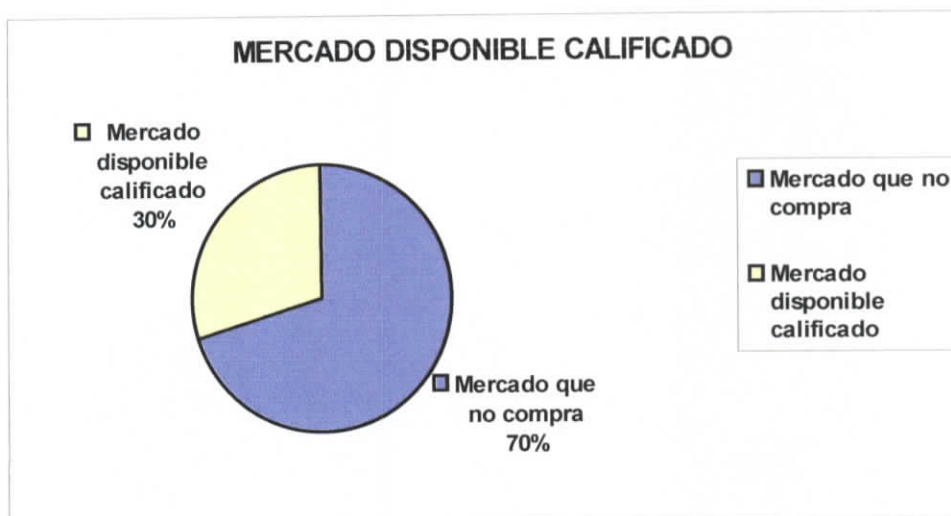


FECHA : Septiembre 2000  
ELABORADO POR : Verónica González

De nuestro mercado disponible, determinaremos el 30% de nuestros posibles consumidores no comprarán nuestro producto por preferir productos del extranjero o por desear otros estilos.

**Mercado disponible:** 235,278

<b>Mercado que no compra</b>	<b>Mercado disponible calificado</b>
164,694	70,583

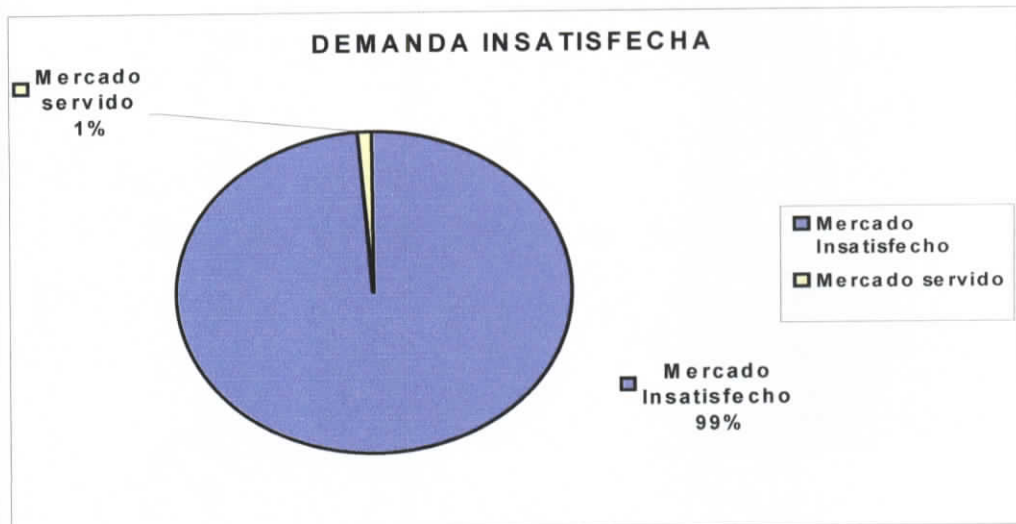


FECHA : Septiembre 2000  
ELABORADO POR : Verónica González

Nuestro mercado disponible calificado es el que adquirirá nuestro producto, pero nuestra empresa tiene una producción de 1.128 prendas anuales, tomando en cuenta que cada una de las personas compra una prenda, determinamos nuestra demanda insatisfecha.

**Mercado Disponible C.:** 70,583

<b>Mercado Insatisfecho</b>	<b>Mercado servido</b>
69,455	1,128



FECHA : Septiembre 2000  
 ELABORADO POR : Verónica González

### 2.1.5. Quinto Año

**PRODUCTO:** Ropa de Dormir

**CIUDAD:** Guayaquil

Para nuestro estudio hemos tomado la población de Guayaquil en un número de habitantes de :

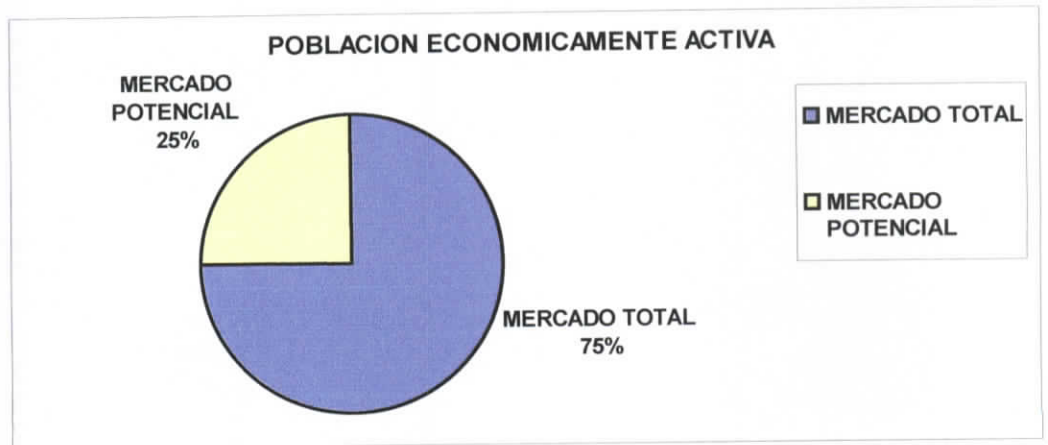
**Número Habitantes :** 1,592,045

**Mercado Total** 1,592,045

Nuestra línea sería exclusiva para personas económicamente activas con capacidad económica media y media alta, que para nuestro proyecto está en un 25% del total de la población.

**Población Guayaquil :** 1,592,045

Mercado Total	Mercado Potencial
1,194,034	398,011



FECHA : Septiembre 2000  
 ELABORADO POR : Verónica González

De nuestro mercado potencial determinaremos nuestro Mercado Disponible. Esto en base a un estudio de otros productos de la misma rama que se encuentran en el mercado, lo cual no nos permitirá colocar nuestro producto en el mercado, es así que tenemos un mercado servido con productos del 40%, representado con A1, y un mercado disponible para nuestro producto del 60%.

**Mercado Potencial Total:** 398,011

Mercado ocupado	Mercado disponible
159,205	238,807



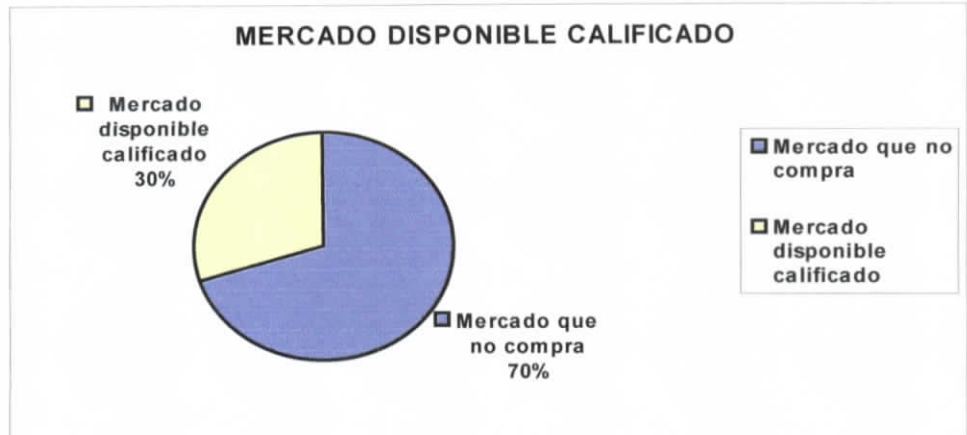
De nuestro mercado disponible, determinaremos el 30% de nuestros posibles consumidores no comprarán nuestro producto por preferir productos del extranjero o por desear otros estilos.

**Mercado disponible:** 238,807

**Mercado que no compra**      **Mercado disponible calificado**

167,165

71,642



FECHA : Septiembre 2000  
ELABORADO POR : Verónica González

Nuestro mercado disponible calificado es el que adquirirá nuestro producto, pero nuestra empresa tiene una producción de 1.248 prendas anuales, tomando en cuenta que cada una de las personas compra una prenda, determinamos nuestra demanda insatisfecha

**Mercado Disponible C.:** 71,642

**Mercado Insatisfecho**      **Mercado servido**

70,394

1,248



### 2.1.6. Sexto Año

**PRODUCTO:** Ropa de Dormir

**CIUDAD:** Guayaquil

Para nuestro estudio hemos tomado la población de Guayaquil en un número de habitantes de :

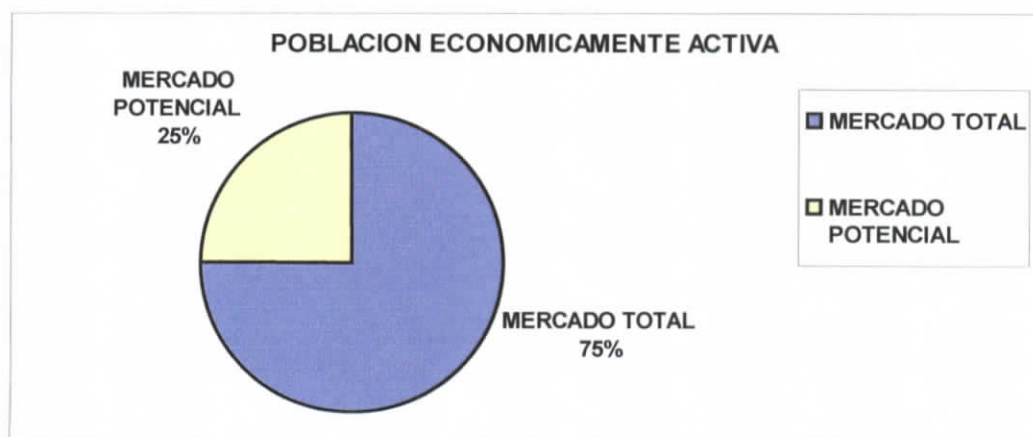
**Número Habitantes :** 1,615,926

**Mercado Total** 1,615,926

Nuestra línea sería exclusiva para personas económicamente activas con capacidad económica media y media alta, que para nuestro proyecto está en un 25% del total de la población.

**Población Guayaquil :** 1,615,926

Mercado Total	Mercado Potencial
1,211,945	403,982



**FECHA** : Septiembre 2000  
**ELABORADO POR** : Verónica González

De nuestro mercado potencial determinaremos nuestro Mercado Disponible. Esto en base a un estudio de otros productos de la misma rama que se encuentran en

el mercado, lo cual no nos permitirá colocar nuestro producto en el mercado, es así que tenemos un mercado servido con productos del 40%, y mercado disponible para nuestro producto del 60%.

**Mercado Potencial Total:** 403,982

Mercado ocupado	Mercado disponible
161,593	242,389

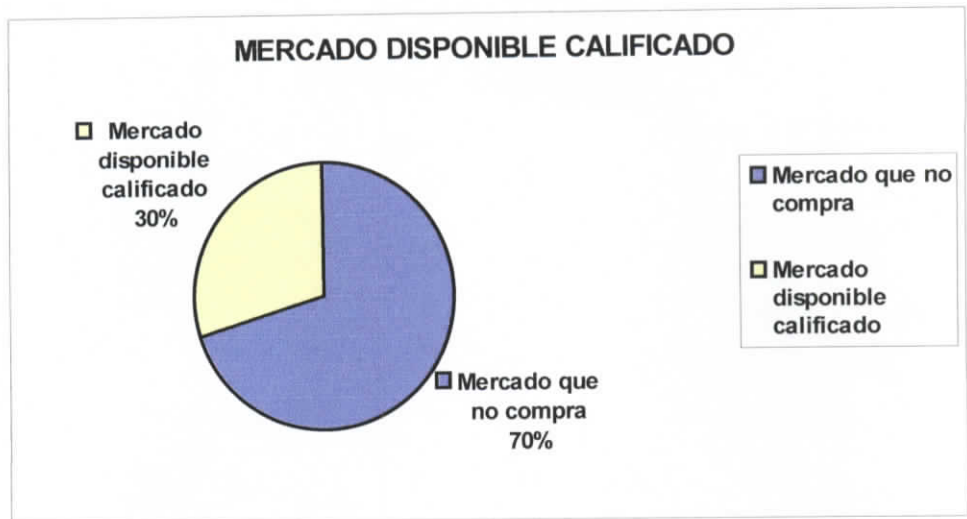


FECHA : Septiembre 2000  
ELABORADO POR : Verónica González

De nuestro mercado disponible, determinaremos el 30% de nuestros posibles consumidores no comprarán nuestro producto por preferir productos del extranjero o por desear otros estilos.

**Mercado disponible:** 242,389

Mercado que no compra	Mercado disponible calificado
169,672	72,717

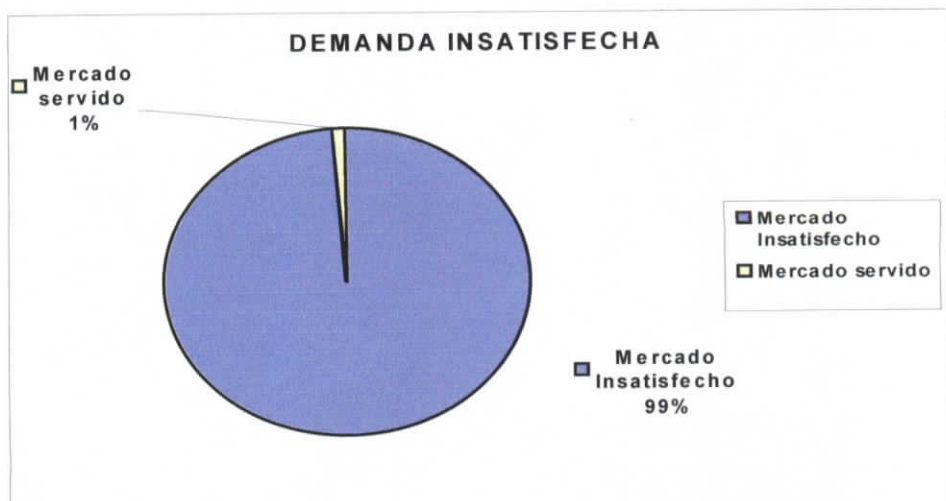


FECHA : Septiembre 2000  
 ELABORADO POR : Verónica González

Nuestro mercado disponible calificado es el que adquirirá nuestro producto, pero nuestra empresa tiene una producción de 1.368 prendas anuales, tomando en cuenta que cada una de las personas compra una prenda, determinamos nuestra demanda insatisfecha

**Mercado Disponible C.:** 72,717

<b>Mercado Insatisfecho</b>	<b>Mercado servido</b>
71,349	1,368



## **2.2. CUANTO PUEDO VENDER**

Para determinar el ¿cuánto podemos vender? Debemos valernos de métodos técnicos como lo es la encuesta

### **2.2.1. Encuestas .-**

Para el estudio y análisis de mercado tomaremos a la ciudad de Guayaquil, donde se realizan ya la venta de nuestros prendas de lencería, especialmente se dirigirá a la clase media comprendida entre los 18 y 45 años.

La encuesta se realizaron al azar en los centros comerciales de mayor afluencia de la urbe como son el UNICENTRO y el POLICENTRO, las preguntas realizadas fueron :

### **PREGUNTAS PARA LA INVESTIGACION DE MERCADO .-**

#### **1. Qué busca al comprar su ropa de dormir**

- Comodidad
- Diseño
- Ambas

#### **2. Qué materiales prefieren que sean utilizados en su ropa de dormir**

- Algodón
- Seda
- Sintética

#### **3. Cuánto de su presupuesto lo dedica a la adquisición de su ropa de dormir**

- 15%
- 25%
- 40%

#### **4. Cuántas veces al año usted adquiere ropa de dormir**

- Trimestralmente
- Semestralmente
- Anualmente

5. **Qué tonos prefiere para su ropa de dormir.**

- Suaves
- Fuertes
- Pasteles

6. **Qué tipo de diseño prefiere en las telas de su ropa de dormir.**

- Llanas
- Estampadas
- Ambas

7. **De qué procedencia prefiere su ropa de dormir.**

- Nacional
- Extranjera
- Ambas

8. **Cómo prefiere adquirir su ropa de dormir**

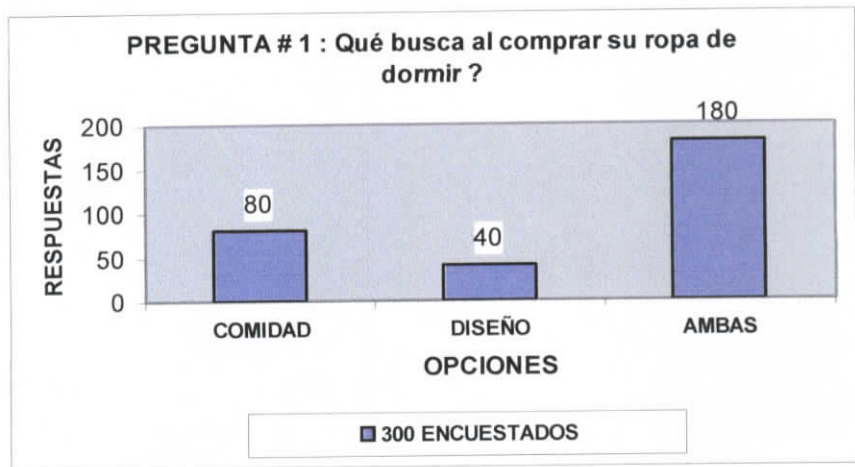
- En un almacén
- Que le vendan Personalmente
- Ambas

9. **Qué modelo de ropa de dormir prefiere.**

- Short y camiseta
- Camisa de dormir corta con salto de cama
- Pantalón largo y camiseta

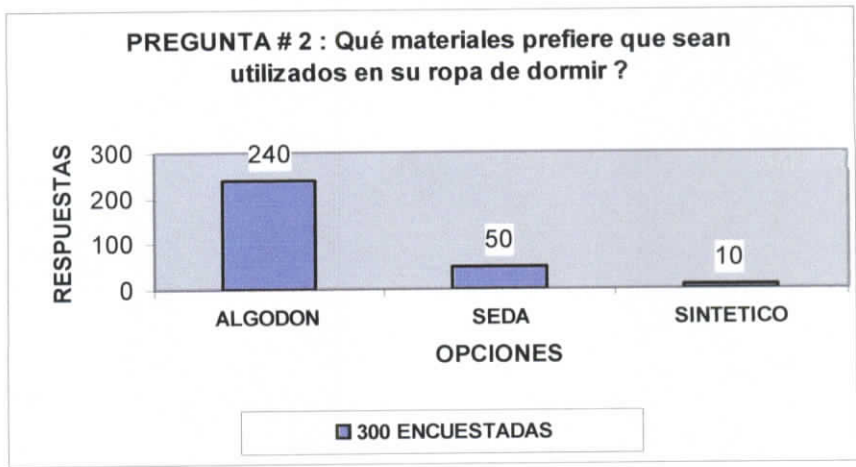
**RESULTADOS DE LA ENCUESTA ( ENCUESTADAS )**

PREGUNTA	COMIDAD	DISEÑO	AMBAS	TOTAL
1	80	40	180	300



FECHA : Septiembre 2000  
 ELABORADO POR : Verónica González

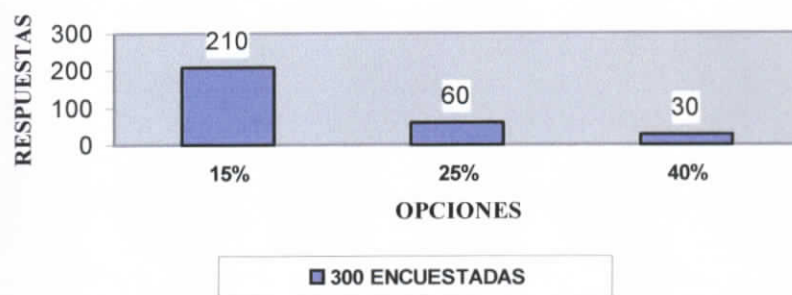
PREGUNTA	ALGODON	SEDA	SINTETICO	TOTAL
2	240	50	10	300



FECHA : Septiembre 2000  
 ELABORADO POR : Verónica González

PREGUNTA	15%	25%	40%	TOTAL
3	210	60	30	300

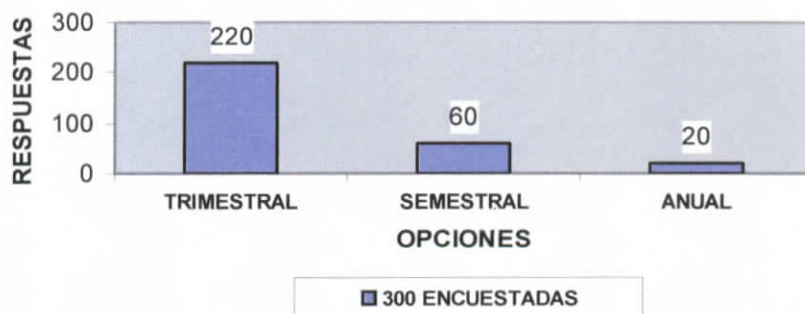
**PREGUNTA # 3 : Cuánto de su presupuesto lo dedica a la adquisición de su ropa de dormir ?**



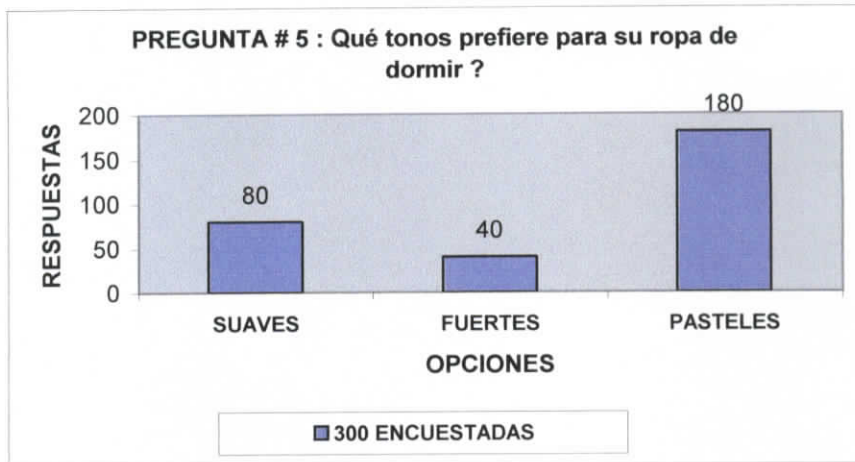
FECHA : Septiembre 2000  
ELABORADO POR : Verónica González

PREGUNTA	TRIMESTRAL	SEMESTRAL	ANUAL	TOTAL
4	220	60	20	300

**PREGUNTA # 4 : Cuántas veces al año usted adquiere ropa de dormir**

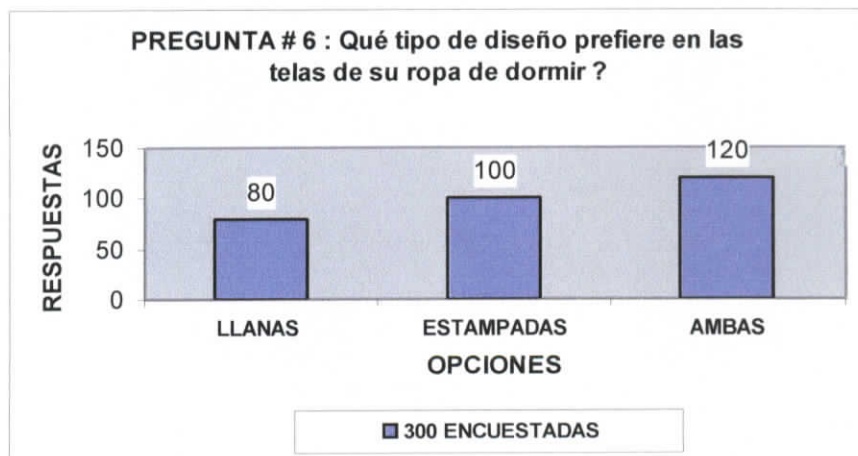


PREGUNTA	SUAVES	FUERTES	PASTELES	TOTAL
5	80	40	180	300



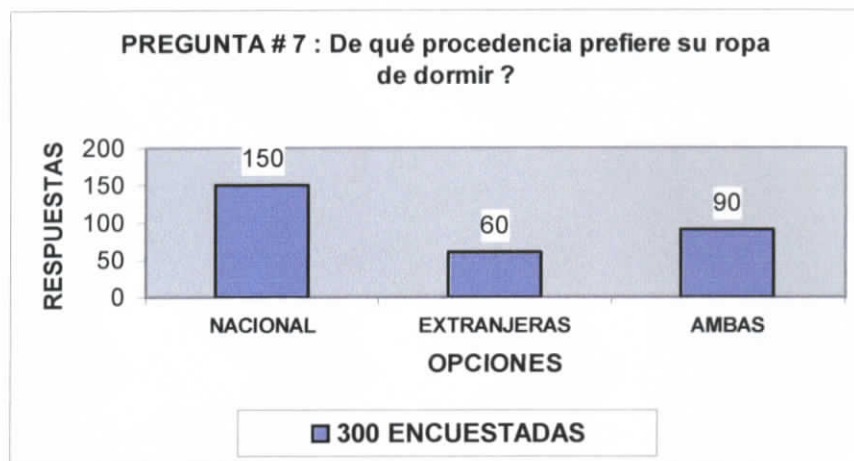
PREGUNTA	LLANAS	ESTAMPADAS	AMBAS	TOTAL
6	80	100	120	300

FECHA : Septiembre 2000  
 ELABORADO POR : Verónica González



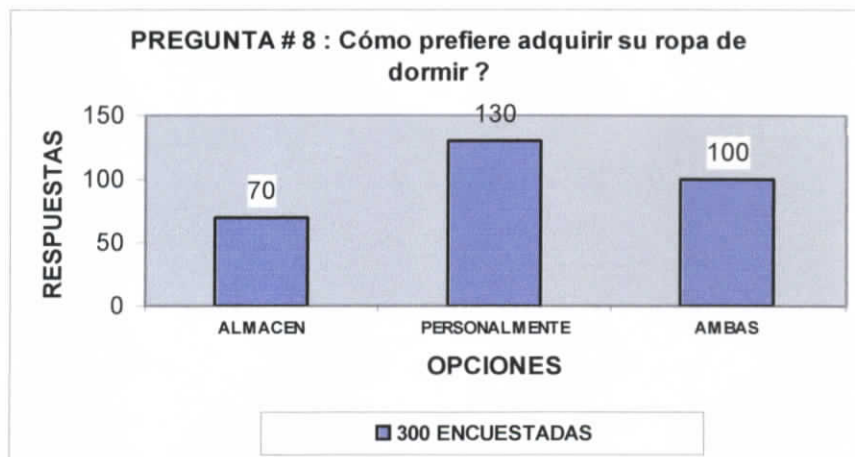
FECHA : Septiembre 2000  
 ELABORADO POR : Verónica González

PREGUNTA	NACIONAL	EXTRANJERAS	AMBAS	TOTAL
7	150	60	90	300



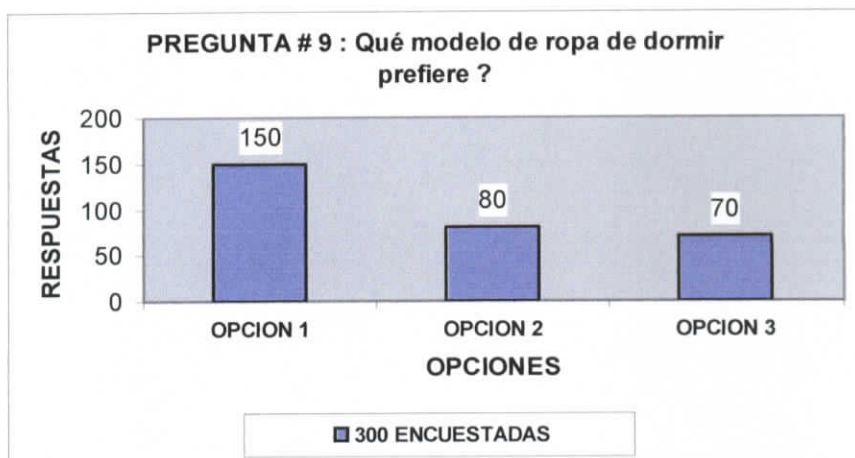
FECHA : Septiembre 2000  
 ELABORADO POR : Verónica González

PREGUNTA	ALMACEN	PERSONALMENTE	AMBAS	TOTAL
8	70	130	100	300



FECHA : Septiembre 2000  
 ELABORADO POR : Verónica González

PREGUNTA	OPCION 1	OPCION 2	OPCION 3	TOTAL
9	150	80	70	300



FECHA : Septiembre 2000  
 ELABORADO POR : Verónica González

### 2.2.2. Análisis de resultados .-

Los resultados obtenidos de las 300 encuestas realizadas desprende que la mayor parte de los encuestados aceptan nuestras prendas, teniendo un porcentaje de aceptación del 58.67 %. Cabe recalcar que la muestra tomada en la encuesta es representativa, dándonos un margen de error de más o menos 5% (+/- 5%), pero una vez analizado se determina que esto no afectará demasiado en el resultado.

En los resultados obtenidos a nuestros encuestados se puede notar la aceptación del producto en el segmento de mercado seleccionado.

### Qué vamos a producir? .-

De la encuesta realizada a los potenciales clientes concluye en la recomendación de producir Prendas de Lencería Fina a Bajos Costos y con buena calidad, en tonos suaves y en telas e algodón.

## **CAPITULO III**

### **ESTUDIO DE TECNICO**

### **3. ESTUDIO TECNICO**

#### **3.1. Cómo producir .-**

Se va a producir prendas de lencería fina en telas 100% de algodón, debido a que se comercializará en la ciudad de Guayaquil y su clima así lo exige.

Tendrá un explicativo en la etiqueta de las prendas en donde se especificará el material utilizado y las recomendaciones necesarias para conservarlas correctamente.

#### **Cuánto producir? .-**

Del resultado de las encuestas a nuestro potenciales clientes y tomando en cuenta los canales de comercialización, debemos producir 3 unidades diarias; es decir, que a penas se utilizará el 20% de la capacidad de producción.

#### **Quien demanda nuestro producto?.-**

La clase media baja y alta, quienes trabajan específicamente en oficinas, lugar donde por medio de las personas a quien entregamos las prendas la comercializarán, hacen conocer sus inquietudes.

#### **3.1.1. Tamaño del mercado .-**

De las 3 vendedoras ocasionales se esperan que se comercialicen semanalmente 18 prendas y mensualmente 70 conjuntos distribuidas en pedidos. .

Esto significa que 70 conjuntos por US\$.18.58, de precio promedio significa US\$.1300.86. de demanda mensual.

La demanda diaria del producto, resultado de la sumatoria de todos los vendedores ocasionales sería entonces  $US\$1300.86/30 \text{ días} = US\$43.36$ . diarios de demanda.

### **3.1.2. Estrategia de mercado .-**

Utilizaremos la estrategia de posicionamiento en el mercado de una empresa especializada en el ramo de lencería, captando un segmento de todo el mercado posible, este segundo segmento será la ciudad de Guayaquil ( clase media, y alta ). Se considera importante también tomar en cuenta la estrategia de Mix Marketing.

**Producto .-** El producto saldrá al mercado en óptima calidad, elaborado con telas 100% algodón.

**Precio .-** El precio de venta al público será de US\$ 18.58 promedio por cada prenda confeccionada. A las vendedoras se les dará como tope máximo un 20 % de utilidad.

**Promoción .-** Si se realiza el pago de contado se concederá un descuento del 5% sobre la totalidad de la venta, en caso contrario se les concederá un crédito de ocho días máximo.

**Publicidad .-** Nuestros distribuidores se encargarán directamente de la Publicidad, por tal motivo la Empresa no entrará en esos gastos.

### **3.1.3. Plan para ingresar al mercado .-**

#### **Presentación de catálogo.**

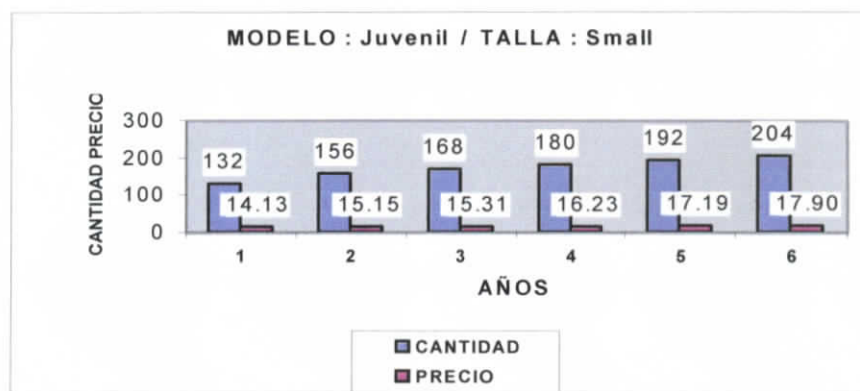
Se elaborarán catálogos con fotos de las prendas que se producen en donde se especificarán las características de los materiales utilizados.

#### **Nombre y características de la competencia .-**

En el segmento de mercado elegido existe competencia, pero la misma tiene precios demasiado elevados, y no le atienden personalmente puerta a puerta, por lo cual podemos competir sin dificultad.

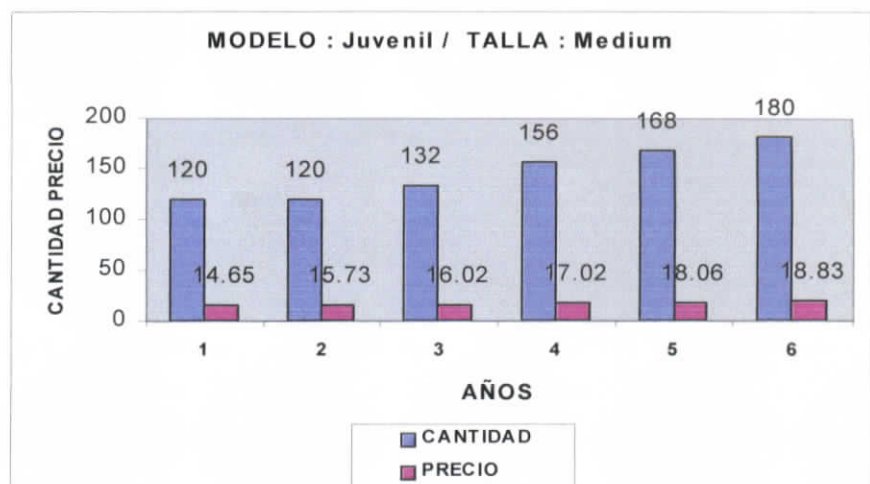
### RELACION PRECIO CANTIDAD

AÑOS	CANTIDAD	PRECIO
1	132	14.13
2	156	15.15
3	168	15.31
4	180	16.23
5	192	17.19
6	204	17.90

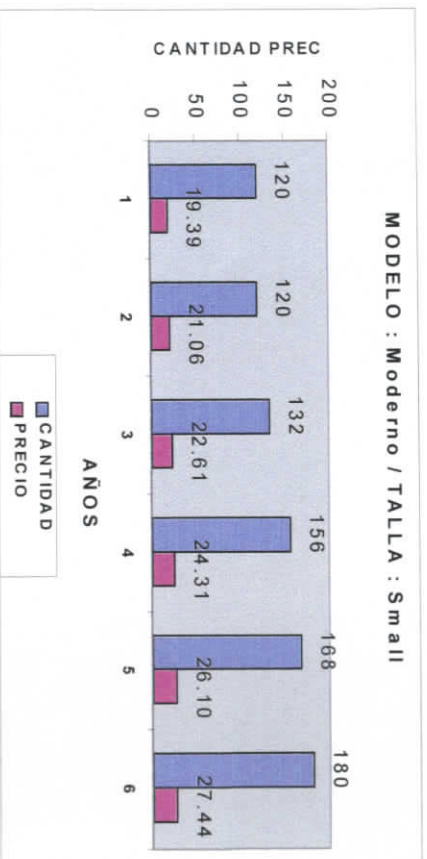


FECHA : Septiembre 2000  
ELABORADO POR : Verónica González

AÑOS	CANTIDAD	PRECIO
1	120	14.65
2	120	15.73
3	132	16.02
4	156	17.02
5	168	18.06
6	180	18.83

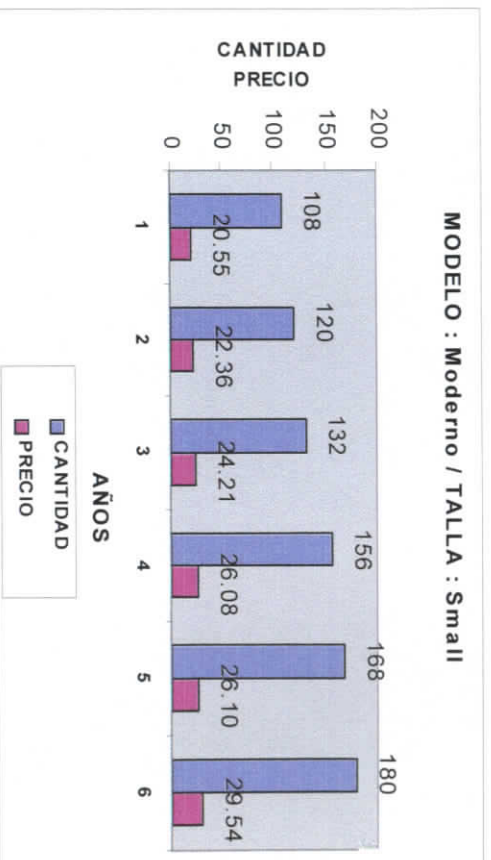


AÑOS	CANTIDAD	PRECIO
1	120	19.39
2	120	21.06
3	132	22.61
4	156	24.31
5	168	26.10
6	180	27.44

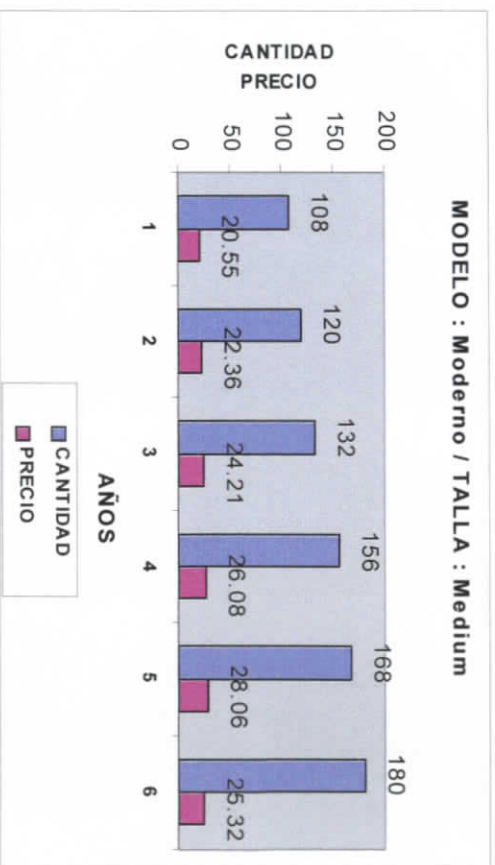


FECHA : Septiembre 2000  
 ELABORADO POR : Verónica González

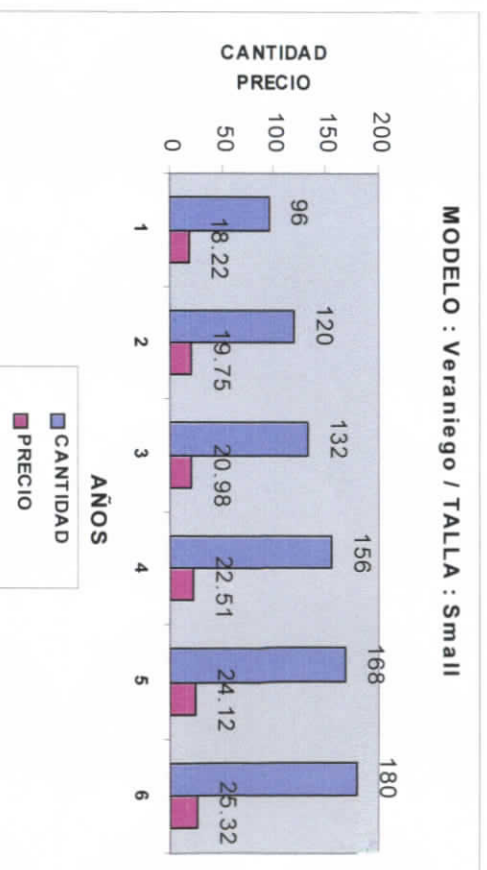
AÑOS	CANTIDAD	PRECIO
1	108	20.55
2	120	22.36
3	132	24.21
4	156	26.08
5	168	26.10
6	180	29.54



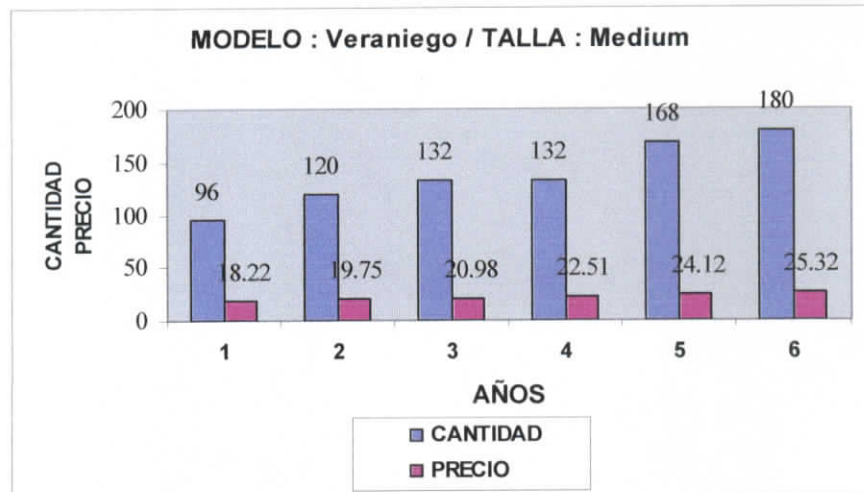
AÑOS	CANTIDA	PRECIO
1	108	20.55
2	120	22.36
3	132	24.21
4	156	26.08
5	168	28.06
6	180	25.32



AÑOS	CANTIDAD	PRECIO
1	96	18.22
2	120	19.75
3	132	20.98
4	156	22.51
5	168	24.12
6	180	25.32

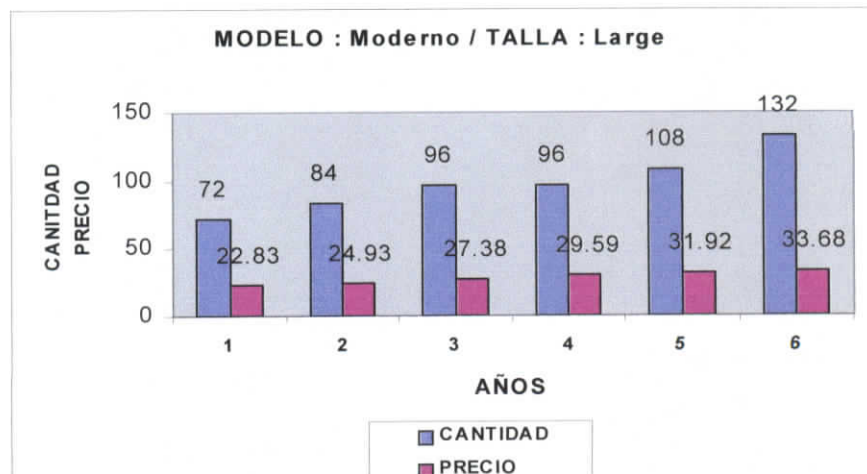


AÑOS	CANTIDAD	PRECIO
1	96	18.22
2	120	19.75
3	132	20.98
4	132	22.51
5	168	24.12
6	180	25.32



FECHA : Septiembre 2000  
 ELABORADO POR : Verónica González

AÑOS	CANTIDAD	PRECIO
1	72	22.83
2	84	24.93
3	96	27.38
4	96	29.59
5	108	31.92
6	132	33.68



### **3.2. TAMAÑO DEL PROYECTO**

El proyecto a desarrollarse involucra a 2 socias, una ayudante de costura y las 3 vendedoras ocasionales con las que se está trabajando.

#### **3.2.1. Actividades y calendario establecido .-**

##### **Identificación de las actividades .-**

- Preparación del proyecto
- Selección y ambientación de las personas que van a trabajar en el área productiva
- Contacto con proveedores
- Compra de las maquinarias y materias primas
- Instalación de las maquinarias
- Prueba de las maquinarias
- Inicio de Producción

**Calendario de las actividades. Cronograma de actividades.**

**Diagrama GANTT del Proyecto. FINANCIACION E IMPLEMENTACION DE UN TALLER ARTESANAL ESPECIALIZADO EN LENCERIA FINA**

ACTIVIDADES	PRIMER MES				SEGUNDO MES				TERCER MES				CUARTO MES				QUINTO MES			
	SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Preparación del proyecto	X	X	X	X	X	X	X	X												
Selección y ambientación de las personas que van a trabajar en el area productiva									X	X										
Contacto con proveedores										X	X									
Compra de las maquinarias													X	X	X					
Instalación de las maquinarias															X					
Prueba de las maquinarias															X					
Inicio de Producción																	X	X	X	X

### 3.3. Localización .-

Hemos determinado como más factible la Ciudad de Guayaquil por la mayor parte de población existente en la misma.

Ciudad : Guayaquil

Parroquia : Tarqui

Dirección: Luis Urdaneta 1700 y Esmeraldas

Provincia : Guayas

República : Ecuador

### 3.4. Cantidades a producir

## PRIMERAÑO

FLUJO MENSUAL DEL PROYECTO

# SEMANA	# UNIDADES PRODUCIDAS	TALLA	MODELO	COSTO VENTAS	TOTAL
1	11	Small	Juvenil	14.27	156.97
1	10	Medium	Juvenil	14.78	147.82
2	10	Small	Moderno	19.53	195.26
2	9	Medium	Moderno	20.68	186.14
3	10	Small	Veraniego	18.36	183.57
3	8	Medium	Veraniego	18.36	146.86
4	6	Large	Moderno	22.96	137.78
4	6	Large	Veraniego	20.83	124.96
70				TOTAL INGRESOS POR MES US\$	1,279.36

## SEGUNDO AÑO

FLUJO MENSUAL DEL PROYECTO

# SEMANA	# UNIDADES PRODUCIDAS	TALLA	MODELO	COSTO VENTAS	TOTAL
1	13	Small	Juvenil	15.22	197.82
1	10	Medium	Juvenil	15.79	157.93
2	10	Small	Moderno	21.13	211.30
2	10	Medium	Moderno	22.43	224.30
3	10	Small	Veraniego	19.81	198.15
3	10	Medium	Veraniego	19.81	198.15
4	7	Large	Moderno	25.00	174.98
4	7	Large	Veraniego	22.59	158.15
77				TOTAL INGRESOS POR MES US\$	1,520.78

## TERCERAÑO

FLUJO MENSUAL DEL PROYECTO

# SEMANA	# UNIDADES PRODUCIDAS	TALLA	MODELO	COSTO VENTAS	TOTAL
1	14	Small	Juvenil	15.32	214.43
1	11	Medium	Juvenil	16.03	176.31
2	11	Small	Moderno	22.62	248.77
2	11	Medium	Moderno	24.22	266.43
3	11	Small	Veraniego	20.99	230.92
3	11	Medium	Veraniego	20.99	230.92
4	8	Large	Moderno	27.39	219.11
4	8	Large	Veraniego	24.42	195.37
85				TOTAL INGRESOS POR MES US\$	1,782.26

## CUARTO AÑO

FLUJO MENSUAL DEL PROYECTO

# SEMANA	# UNIDADES PRODUCIDAS	TALLA	MODELO	COSTO VENTAS	TOTAL
1	15	Small	Juvenil	16.21	243.22
1	13	Medium	Juvenil	17.00	221.03
2	13	Small	Moderno	24.29	315.80
2	13	Medium	Moderno	26.07	338.91
3	13	Small	Veraniego	22.50	292.45
3	11	Medium	Veraniego	22.50	247.46
4	8	Large	Moderno	29.58	236.61
4	8	Large	Veraniego	26.29	210.32
94				TOTAL INGRESOS POR MES US\$	<b>2,105.79</b>

## QUINTO AÑO

FLUJO MENSUAL DEL PROYECTO

# SEMANA	# UNIDADES PRODUCIDAS	TALLA	MODELO	COSTO VENTAS	TOTAL
1	16	Small	Juvenil	17.16	274.49
1	14	Medium	Juvenil	18.02	252.34
2	14	Small	Moderno	26.07	364.91
2	14	Medium	Moderno	28.02	392.35
3	14	Small	Veraniego	24.08	337.18
3	14	Medium	Veraniego	24.08	337.18
4	9	Large	Moderno	31.89	287.02
4	9	Large	Veraniego	28.27	254.42
104				TOTAL INGRESOS POR MES US\$	<b>2,499.89</b>

## SEXTO AÑO

FLUJO MENSUAL DEL PROYECTO

# SEMANA	# UNIDADES PRODUCIDAS	TALLA	MODELO	COSTO VENTAS	TOTAL
1	17	Small	Juvenil	17.72	301.21
1	15	Medium	Juvenil	18.65	279.72
2	15	Small	Moderno	27.26	408.84
2	15	Medium	Moderno	29.35	440.31
3	15	Small	Veraniego	25.13	377.02
3	15	Medium	Veraniego	25.13	377.02
4	11	Large	Moderno	33.49	368.43
4	11	Large	Veraniego	29.61	325.76
114				TOTAL INGRESOS POR MES US\$	<b>2,878.31</b>

### 3.5. Factibilidad Técnica .-

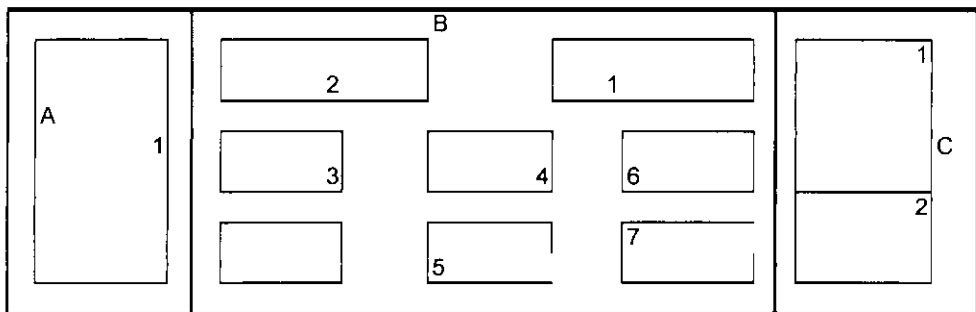
- ✂ Elección de los modelos y tallas a producirse
- ✂ Adquirir las materias primas y materiales requeridos
- ✂ Inspección del proceso
- ✂ Medir y Cortar las prendas de acuerdo a tallas y modelos
- ✂ Coser las prendas con costura recta.
- ✂ Inspección del proceso
- ✂ Pasar overlock a las prendas
- ✂ Inspección del proceso
- ✂ Realizar acabados finales con la recubridora y en forma manual
- ✂ Inspección del proceso
- ✂ Proceso de planchado para embalar el producto
- ✂ Inspección del proceso
- ✂ Embalado del producto final
- ✂ Inspección del proceso
- ✂ Almacenamiento del producto
- ✂ Entregar a vendedoras ocasionales

**Diagrama del proceso de producción**

Producto : Prendas de lencería fina

#	DESCRIPCIÓN DE PROCESOS	OPERACION	TRANSP.	VERIFIC.	DEMORA	BODEGAJE
1	Elección de modelos y tallas	○	→	□	⌒	▽
2	Compra de materia primas y materiales	○	→	□	⌒	▽
3	Inspección del proceso	○	→	□	⌒	▽
4	Medir y cortar las prendas	○	→	□	⌒	▽
5	Costura recta	○	→	□	⌒	▽
6	Inspección del proceso	○	→	□	⌒	▽
7	Costura overlock	○	→	□	⌒	▽
8	Inspección del proceso	○	→	□	⌒	▽
9	Recubridora y acabados manuales	○	→	□	⌒	▽
10	Inspección del proceso	○	→	□	⌒	▽
11	Planchado y embalado del producto	○	→	□	⌒	▽
12	Inspección del proceso	○	→	□	⌒	▽
13	Embalaje del producto final	○	→	□	⌒	▽
14	Inspección del proceso	○	→	□	⌒	▽
15	Almacenamiento del producto	○	→	□	⌒	▽
16	Entrega a vendedoras ocasionales	○	→	□	⌒	▽

**Distribución de la maquinaria y equipo .-**



## SECCION A

Oficina de Administración, la función de la misma será para el manejo de toda de lo que se refiere a compras, ventas, impuestos, análisis de mercado y atención a las distribuidoras. ( A1 ).

## SECCION B

**Mesa de Diseño.-** En esta se trazarán y se realizará el patronaje los diferentes modelos para nuestros productos. ( B1 ).

**Mesa de Cortar .-** En ésta se realizará el corte de los modelos por talla. ( B2 ).

**Costura Recta .-** En ésta se coserá las prendas en costura sencilla. ( B3 ).

**Costura overlock .-** En ésta se aseguran las costuras para que las prendas no tienda a dañarse. ( B4 ).

**Recubridora .-** En ésta se realizan los acabados finales de las prendas. ( B5 ).

**Planchado .-** Se preparan las prendas para el embalaje. ( B6 ).

**Embalaje .-** Se empaacan las prendas para ser comercializadas posteriormente. ( B7 ).

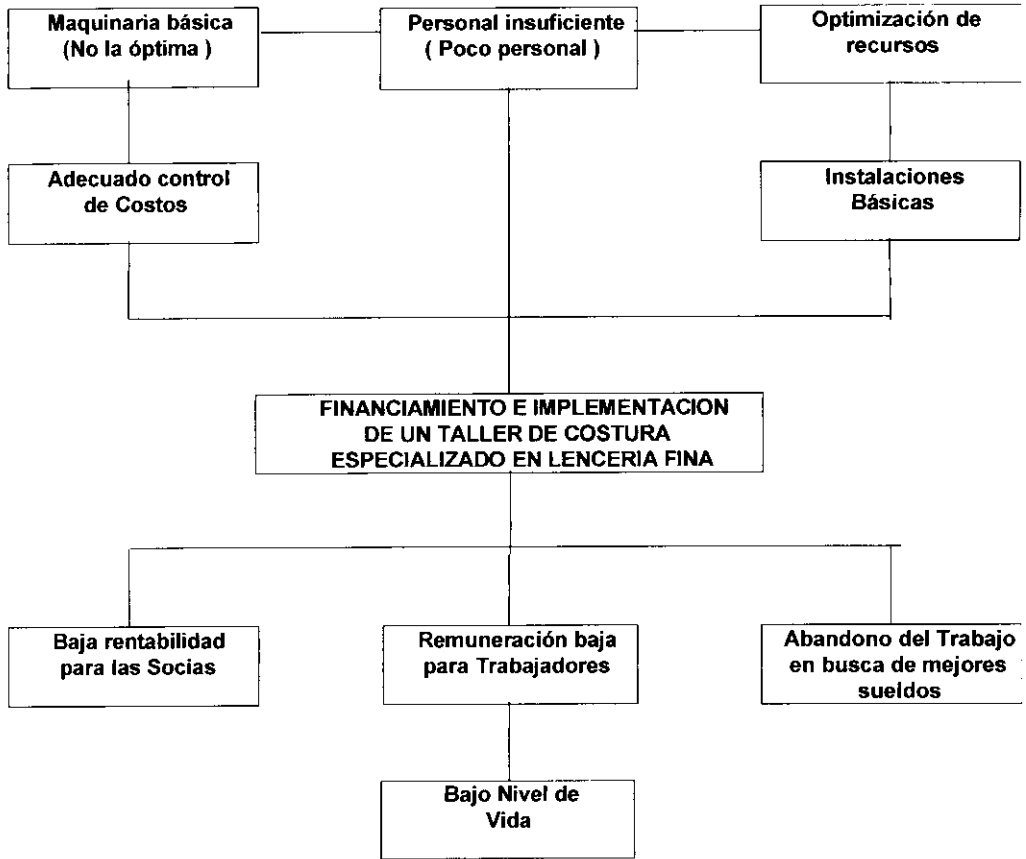
## SECCION C

**Bodega de Materias Primas y Materiales .-** En ésta se encuentran todos los materiales necesarios para la confección y el acabado de nuestros productos. ( C1 ).

**Bodega de producto Terminado.-** Se mantiene el producto almacenado en adecuadas condiciones para posteriormente sacarlo al mercado. ( C2 ).

### 3.6. IDENTIFICACION DEL PROYECTO

Identificación de las Necesidades. Arbol de Problemas



#### 3.6.1. Problema Central .-

Como se puede ver en el árbol de problemas correspondientes, el problema central constituye el financiamiento e implementación del taller de lencería fina. Para enfrentar este problema se ha decidido implementar el Taller de Costura, especializado en Lencería Fina, lo que significará aumentar los ingresos de las socias y puestos de trabajos para la comunidad.

#### 3.6.2. Causas y Consecuencias .-

Del árbol de problemas se deducen las siguientes causas principales : maquinaria inadecuada, falta de personal, optimización de recursos, no adecuado control de costos e instalaciones inadecuadas.

### 3.6.3. Preparacion y Analisis

Situación actual de las Socias .-

#### Situación Socio – organizativa :

Las reuniones de las socias se realizan una vez cada dos meses.

La distribución de funciones están establecidas en forma verbal, del Area Productiva se encarga la señora Laura Fernández y del Area Administrativa la señora Verónica González.

Recursos que posee .- Las socias tienen los siguientes recursos :

- ✕ Máquina de coser tipo doméstica de puntada recta con zig-zag
- ✕ Máquina overlock tipo doméstica
- ✕ Máquina recubridora tipo doméstica
- ✕ Patrones de los diseños en diferentes tallas

### 3.7. PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS .-

Productiva.- Elaboración de prendas de dormir para damas, en algodón, en diferentes talla y modelos.

TALLAS	MODELOS
Small	Juvenil
	Moderno
	Veraniego
Medium	Juvenil
	Moderno
	Veraniego
Large	Moderno
	Veraniego

#### **Definición del Proyecto .-**

A continuación se procede a evaluar algunas alternativas del proyecto surtidas del análisis del árbol de problemas.

Para este efecto se utilizará el sistema de microfiltro de valoración de ideas establecido con puntaje de 1 a 5 puntos, como máximo puntaje alcanzado por una idea determinada.

La idea que obtenga mayor puntaje será definido como el proyecto a llevarse a cabo por las socias.

**Idea I.-** Aumentar el número de prendas de lencería fina, para así aumentar la producción.

**Idea II.-** Aumentar la capacidad en técnica, para sí aumentar la producción, y mejorar la calidad.

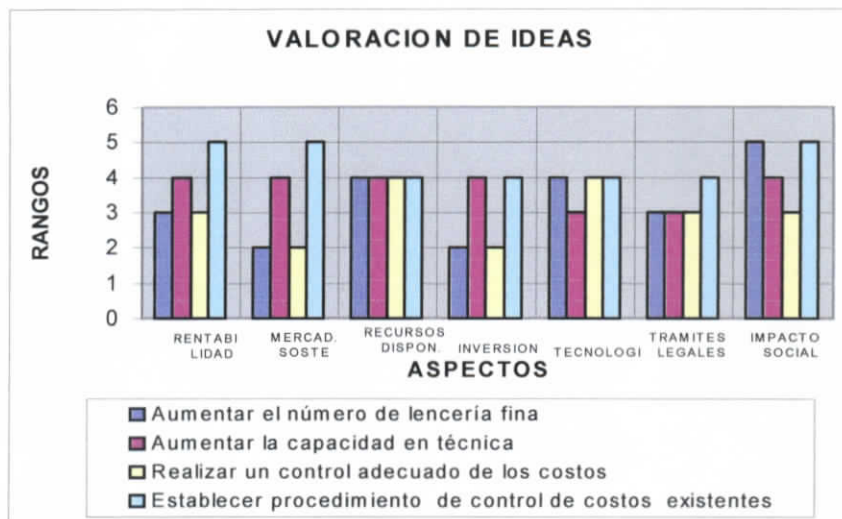
**Idea III.-** Realizar un control adecuado de los costos, para establecer el costo de producción real.

**Idea IV.-** Establecer procedimiento de control de los recursos existentes, para Identificación del Proyecto implementar un taller artesanal especializado.

### 3.7. 1 Valoración y Selección de Ideas

IDEAS	CRITERIOS							
	RENDE- LIDAD	MECADO SOSTENIDO	RECURSOS DISPONIBLES	INVERSON	TECN- LOGIA	TRAMITES LEGALES	IMPACTO SOCIAL	TOTAL
Aumentar el número de lencería fina	3	2	4	2	4	3	5	23
Aumentar la capacidad en técnica	4	4	4	4	3	3	4	26
Realizar un control adecuado de los costos	3	2	4	2	4	3	3	21
Establecer procedimiento de control de los recursos existentes	5	5	4	4	4	4	5	31

VALORACION DE CRITERIOS	
CUALITATIVO	CUANTITA.
EXCELENTE	5
MUY BUENA	4
BUENA	3
REGULAR	2
MALA	1



FECHA : Septiembre 2000  
 ELABORADO POR : Verónica González

Al obtener las ideas # 2 y 4 mayor puntajes se decide que es necesario implantar un Taller Artesanal, ya que de esa manera se trabajará en forma ordenada y adecuada; es decir, formal.

### 3.8. Análisis FODA

A continuación se realiza el análisis F.O.D.A. para la financiación e implementación de un taller artesanal especializado en lencería fina.

#### FORTALEZAS

- Pocos Socias, lo cual implica mejor comunicación para tomar decisiones.
- Productos de buena calidad y precios accesibles, con una utilización adecuada de las materias primas y de la mano de obra.

- Manejo y conocimiento de los procesos productivos
- Personal capacitado para la elaboración de las prendas
- Predisposición aprobación del proyecto por parte de los socios.
- Experiencia en la elaboración de prendas de dormir.
- Manejo adecuado de las máquinas que se van a utilizar

### **OPORTUNIDADES**

- Acceso a tecnología con facilidades
- Aprovechar cursos de actualización organizados por el gremio Artesanal
- Existe demanda insatisfecha de negocios similares donde nuestros productos se puedan comercializar sin ningún problema
- Poner a disposición de los consumidores precios atractivos
- Posibilidad de creación del taller artesanal por medio de Leasing
- Comercializar en una ciudad con una actividad económica amplia.

### **DEBILIDADES**

- La parte productiva está radicada en Guayaquil y la parte administrativa y financiera está radicada en Ambato
- Disponibilidad de créditos bajos.

### **AMENAZAS**

- Malos manejos económicos por parte del Estado
- Falta de reactivación del aparato productivo por parte del Estado
- Competencia.

### 3.9. Aspectos Técnicos .-

Tecnología a utilizarse .- Moldes y Patrones disponible por partes de las socias.  
Maquinaria adecuada para la producción.

Obras civiles :

- Galpón para el área productiva
- Oficina para el área administrativa
- Bodega de productos terminados
- Bodega de materias primas y materiales
- Baterías sanitarias

Equipo :

- ✗ Máquina de coser tipo doméstica de puntada recta con zig-zag
- ✗ Máquina overlock tipo doméstica
- ✗ Máquina recubridora tipo domésticas
- ✗ Maquina de costura recta tipo Industrial
- ✗ Maquina Overlock tipo Industrial
- ✗ Maquina Recubridora tipo Industrial
- ✗ Maquina Cortadora tipo Industrial

#### Proceso productivo

- ✗ Elección de los modelos y tallas a producirse
- ✗ Adquirir las materias primas y materiales requeridos
- ✗ Inspección del proceso
- ✗ Medir y Cortar las prendas de acuerdo a tallas y modelos
- ✗ Coser las prendas con costura recta.
- ✗ Inspección del proceso
- ✗ Pasar overlock a las prendas
- ✗ Inspección del proceso
- ✗ Realizar acabados finales con la recubridora y en forma manual
- ✗ Inspección del proceso
- ✗ Proceso de planchado para embalar el producto
- ✗ Inspección del proceso
- ✗ Embalado del producto final
- ✗ Inspección del proceso
- ✗ Almacenamiento del producto
- ✗ Entregar a vendedoras ocasionales

## **CAPITULO IV**

### **ESTUDIO DE FINANCIERO**

## 4. ESTUDIO FINANCIERO

### 4.1. INVERSIONES

#### PRESUPUESTO DEL PROYECTO

##### Identificación de las Inversiones Iniciales

BIEN O ARTICULO	VALOR
Alquiler del local	US\$ 100.00
Muebles y equipos de oficina	120.00
Inversión Inicial	1,516.90
Pago de mano de obra directa	126.15
Pago de mano de obra indirecta	65.40
Compra de materias primas directa	516.28
Compra de materiales indirectos	60.00
Confección de etiquetas de tela	80.00
Confección de etiquetas de cartón	120.00
Fundas de Celofán	80.00
Afiliación Artesanal	40.00
Impuestos y servicios básicos	48.00
Servicios profesionales	720.00
Seguros	240.00
<b>TOTAL</b>	<b>3,832.73</b>

**INVERSION MAQUINARIA****VALOR DE LA MAQUINARIA**

CORTADORA	200.00
RECUBRIDORA	1,600.00
COSTURA RECTA	800.00
OVERLOCK	700.00
<b>COSTO MAQUINARIA</b>	<b>3,300.00</b>
I.V.A.	396.00
<b>VALOR TOTAL</b>	<b>3,696.00</b>

**ARRENDAMIENTO MERCANTIL**

70% DEL COSTO DE LA MAQUINARIA	2,310.00
18% DE INTERES POR LOS 2 AÑOS	831.60
<b>VALOR DEL ARRENDAMIENTO</b>	<b>3,141.60</b>
 24 CUOTAS MENSUALES A	 <b>130.90</b>

**INVERSION INICIAL**

30% DE CONTADO	<b>990.00</b>
I.V.A.	<b>396.00</b>
PRIMERA CUOTA	<b>130.90</b>
<b>TOTAL INVERSION INICIAL</b>	<b>1,516.90</b>

**4.2. FUENTE DE FINANCIAMIENTO .-**

La principal fuente de financiamiento será por parte del Sector Privado representado por el Banco Bolivariano en la ciudad de Guayaquil, el mismo que nos proporcionará un LEASING de las maquinarias que vamos a utilizar para nuestra producción. El resto del financiamiento será por aporte de las dos socias, las mismas que darán el dinero necesario para poner en funcionamiento el Taller de Lencería.

Se escogió el Banco Bolivariano por cuanto es el que más convenía a los intereses del Taller y por estar ubicado en la ciudad de Gauayaquil, lugar donde funcionará el Taller Artesanal.

**4.3. Costo de Producción  
PRIMER AÑO**

MODELO	TALLA	# PROD.	M.P.D.		M.O.D.	
			TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO
Juvenil	Small	11	45.87	4.17	19.82	1.80
Juvenil	Medium	10	45.80	4.58	18.02	1.80
Moderno	Small	10	83.75	8.38	18.02	1.80
Moderno	Medium	9	83.70	9.30	16.22	1.80
Moderno	Large	6	66.75	11.13	10.81	1.80
Veraniego	Small	10	74.40	7.44	18.02	1.80
Veraniego	Medium	8	59.52	7.44	14.42	1.80
Veraniego	Large	6	56.49	9.42	10.81	1.80
<b>TOTALES</b>		<b>70</b>	<b>516.28</b>		<b>126.15</b>	

CARGA FABRIL														
MODELO	TALLA	# PROD.	ARRENDAMIENTO MERCANTIL		SERVICIOS BASICOS		MATERIA PRIMA INDIRECTA		MANO OBRA INDIRECTA		ARRENDAMIENTO LOCAL		UNITARIO	TOTAL
			TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO		
Juvenil	Small	11	20.57	1.87	7.54	0.69	5.78	0.53	10.28	0.93	15.71	1.43	5.44	59.88
Juvenil	Medium	10	18.70	1.87	6.86	0.69	5.25	0.53	9.34	0.93	14.29	1.43	5.44	54.44
Moderno	Small	10	18.70	1.87	6.86	0.69	5.25	0.53	9.34	0.93	14.29	1.43	5.44	54.44
Moderno	Medium	9	16.83	1.87	6.17	0.69	4.73	0.53	8.41	0.93	12.86	1.43	5.44	48.99
Moderno	Large	6	11.22	1.87	4.11	0.69	3.15	0.53	5.61	0.93	8.57	1.43	5.44	32.66
Veraniego	Small	10	18.70	1.87	6.86	0.69	5.25	0.53	9.34	0.93	14.29	1.43	5.44	54.44
Veraniego	Medium	8	14.96	1.87	5.49	0.69	4.20	0.53	7.47	0.93	11.43	1.43	5.44	43.55
Veraniego	Large	6	11.22	1.87	4.11	0.69	3.15	0.53	5.61	0.93	8.57	1.43	5.44	32.66
<b>TOTALES</b>		<b>70</b>	<b>130.90</b>		<b>48.00</b>		<b>36.76</b>		<b>65.40</b>		<b>100.00</b>			<b>381.06</b>

MODELO	TALLA	M.P.D.	M.O.D.	C. FABRIL	COSTO PROD.	UTILIDAD 25%	P.V.P. UNITARIO	UNIDADES PRODUCIR	P.V.P.
Juvenil	Small	4.17	1.80	5.44	11.42	2.85	14.27	11	156.97
Juvenil	Medium	4.58	1.80	5.44	11.83	2.96	14.78	10	147.82
Moderno	Small	8.38	1.80	5.44	15.62	3.91	19.53	10	195.26
Moderno	Medium	9.30	1.80	5.44	16.55	4.14	20.68	9	186.14
Moderno	Large	11.13	1.80	5.44	18.37	4.59	22.96	6	137.78
Veraniego	Small	7.44	1.80	5.44	14.69	3.67	18.36	10	183.57
Veraniego	Medium	7.44	1.80	5.44	14.69	3.67	18.36	8	146.86
Veraniego	Large	9.42	1.80	5.44	16.66	4.17	20.83	6	124.96
<b>costo de produccion total</b>					<b>1,023.48</b>	<b>TOTALES</b>	<b>149.76</b>	<b>70</b>	<b>1,279.36</b>

**DISTRIBUCION DEL COSTO PARA LA PRODUCCION  
SEGUNDO AÑO**

MODELO	TALLA	# PROD.	M.P.D.		M.O.D.	
			TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO
Juvenil	Small	13	56.47	4.34	21.43	1.65
Juvenil	Medium	10	47.71	4.77	16.48	1.65
Moderno	Small	10	87.23	8.72	16.48	1.65
Moderno	Medium	10	96.87	9.69	16.48	1.65
Moderno	Large	7	81.11	11.59	11.54	1.65
Veraniego	Small	10	77.50	7.75	16.48	1.65
Veraniego	Medium	10	77.50	7.75	16.48	1.65
Veraniego	Large	7	68.65	9.81	11.54	1.65
<b>TOTALES</b>		<b>77</b>	<b>593.02</b>		<b>126.93</b>	

CARGA FABRIL														
MODELO	TALLA	# PROD.	ARRENDAMIENTO MERCANTIL		SERVICIOS BASICOS		MATERIA PRIMA INDIRECTA		MANO OBRA INDIRECTA		ARRENDAMIENTO LOCAL		UNITARIO	TOTAL
			TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO		
Juvenil	Small	13	22.10	1.70	8.91	0.69	6.91	0.53	12.15	0.93	18.57	1.43	5.28	68.64
Juvenil	Medium	10	17.00	1.70	6.86	0.69	5.31	0.53	9.34	0.93	14.29	1.43	5.28	52.80
Moderno	Small	10	17.00	1.70	6.86	0.69	5.31	0.53	9.34	0.93	14.29	1.43	5.28	52.80
Moderno	Medium	10	17.00	1.70	6.86	0.69	5.31	0.53	9.34	0.93	14.29	1.43	5.28	52.80
Moderno	Large	7	11.90	1.70	4.80	0.69	3.72	0.53	6.54	0.93	10.00	1.43	5.28	36.96
Veraniego	Small	10	17.00	1.70	6.86	0.69	5.31	0.53	9.34	0.93	14.29	1.43	5.28	52.80
Veraniego	Medium	10	17.00	1.70	6.86	0.69	5.31	0.53	9.34	0.93	14.29	1.43	5.28	52.80
Veraniego	Large	7	11.90	1.70	4.80	0.69	3.72	0.53	6.54	0.93	10.00	1.43	5.28	36.96
<b>TOTALES</b>		<b>77</b>	<b>130.90</b>		<b>52.80</b>		<b>40.90</b>		<b>65.79</b>		<b>110.00</b>			<b>406.54</b>

MODELO	TALLA	M.P.D.	M.O.D.	C. FABRIL	COSTO PROD.	UTILIDAD 35%	P.V.P. UNITARIO	UNIDADES PRODUCIR	P.V.P.
Juvenil	Small	4.34	1.65	5.28	11.27	3.95	15.22	13	197.82
Juvenil	Medium	4.77	1.65	5.28	11.70	4.09	15.79	10	157.93
Moderno	Small	8.72	1.65	5.28	15.65	5.48	21.13	10	211.30
Moderno	Medium	9.69	1.65	5.28	16.62	5.82	22.43	10	224.30
Moderno	Large	11.59	1.65	5.28	18.52	6.48	25.00	7	174.98
Veraniego	Small	7.75	1.65	5.28	14.68	5.14	19.81	10	198.15
Veraniego	Medium	7.75	1.65	5.28	14.68	5.14	19.81	10	198.15
Veraniego	Large	9.81	1.65	5.28	16.73	5.86	22.59	7	158.15

costo de produccion total      **1,126.50**      **TOTALES**      **161.79**      **77**      **1,520.78**

**DISTRIBUCION DEL COSTO PARA LA PRODUCCION  
TERCER AÑO**

MODELO	TALLA	# PROD.	M.P.D.		M.O.D.	
			TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO
Juvenil	Small	14	63.34	4.52	21.04	1.50
Juvenil	Medium	11	54.66	4.97	16.53	1.50
Moderno	Small	11	99.95	9.09	16.53	1.50
Moderno	Medium	11	110.99	10.09	16.53	1.50
Moderno	Large	8	96.56	12.07	12.02	1.50
Veraniego	Small	11	88.79	8.07	16.53	1.50
Veraniego	Medium	11	88.79	8.07	16.53	1.50
Veraniego	Large	8	81.72	10.21	12.02	1.50
<b>TOTALES</b>		<b>85</b>	<b>684.79</b>		<b>127.72</b>	

CARGA FABRIL														
MODELO	TALLA	# PROD.	DEPRECIACION MAQUINARIA		SERVICIOS BASICOS		MATERIA PRIMA INDIRECTA		MANO OBRA INDIRECTA		ARRENDAMIENTO LOCAL		UNITARIO	TOTAL
			TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO		
Juvenil	Small	14	1.72	0.12	9.57	0.68	7.52	0.54	10.90	0.78	19.93	1.42	3.55	49.64
Juvenil	Medium	11	1.36	0.12	7.52	0.68	5.91	0.54	8.56	0.78	15.66	1.42	3.55	39.01
Moderno	Small	11	1.36	0.12	7.52	0.68	5.91	0.54	8.56	0.78	15.66	1.42	3.55	39.01
Moderno	Medium	11	1.36	0.12	7.52	0.68	5.91	0.54	8.56	0.78	15.66	1.42	3.55	39.01
Moderno	Large	8	0.99	0.12	5.47	0.68	4.30	0.54	6.23	0.78	11.39	1.42	3.55	28.37
Veraniego	Small	11	1.36	0.12	7.52	0.68	5.91	0.54	8.56	0.78	15.66	1.42	3.55	39.01
Veraniego	Medium	11	1.36	0.12	7.52	0.68	5.91	0.54	8.56	0.78	15.66	1.42	3.55	39.01
Veraniego	Large	8	0.99	0.12	5.47	0.68	4.30	0.54	6.23	0.78	11.39	1.42	3.55	28.37
<b>TOTALES</b>		<b>85</b>	<b>10.47</b>		<b>58.08</b>		<b>45.67</b>		<b>66.18</b>		<b>121.00</b>			<b>301.40</b>

MODELO	TALLA	M.P.D.	M.O.D.	C. FABRIL	COSTO PROD.	UTILIDAD 60%	P.V.P. UNITARIO	UNIDADES PRODUCIR	P.V.P.
Juvenil	Small	4.52	1.50	3.55	9.57	5.74	15.32	14	214.43
Juvenil	Medium	4.97	1.50	3.55	10.02	6.01	16.03	11	176.31
Moderno	Small	9.09	1.50	3.55	14.13	8.48	22.62	11	248.77
Moderno	Medium	10.09	1.50	3.55	15.14	9.08	24.22	11	266.43
Moderno	Large	12.07	1.50	3.55	17.12	10.27	27.39	8	219.11
Veraniego	Small	8.07	1.50	3.55	13.12	7.87	20.99	11	230.92
Veraniego	Medium	8.07	1.50	3.55	13.12	7.87	20.99	11	230.92
Veraniego	Large	10.21	1.50	3.55	15.26	9.16	24.42	8	195.37
<b>costo de produccion total</b>					<b>1,113.91</b>	<b>TOTALES</b>	<b>171.98</b>	<b>85</b>	<b>1,782.26</b>

**DISTRIBUCION DEL COSTO PARA LA PRODUCCION  
CUARTO AÑO**

MODELO	TALLA	# PROD.	M.P.D.		M.O.D.	
			TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO
Juvenil	Small	15	70.69	4.71	20.51	1.37
Juvenil	Medium	13	67.28	5.18	17.77	1.37
Moderno	Small	13	123.04	9.46	17.77	1.37
Moderno	Medium	13	136.62	10.51	17.77	1.37
Moderno	Large	8	100.58	12.57	10.94	1.37
Veraniego	Small	13	109.30	8.41	17.77	1.37
Veraniego	Medium	11	92.48	8.41	15.04	1.37
Veraniego	Large	8	85.12	10.64	10.94	1.37
<b>TOTALES</b>		<b>94</b>	<b>785.11</b>		<b>128.50</b>	

CARGA FABRIL														
MODELO	TALLA	# PROD.	DEPRECIACION MAQUINARIA		SERVICIOS BASICOS		MATERIA PRIMA INDIRECTA		MANO OBRA INDIRECTA		ARRENDAMIENTO LOCAL		UNITARIO	TOTAL
			TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO		
Juvenil	Small	15	1.67	0.11	10.19	0.68	8.15	0.54	10.62	0.71	21.24	1.42	3.46	51.88
Juvenil	Medium	13	1.45	0.11	8.84	0.68	7.06	0.54	9.21	0.71	18.41	1.42	3.46	44.96
Moderno	Small	13	1.45	0.11	8.84	0.68	7.06	0.54	9.21	0.71	18.41	1.42	3.46	44.96
Moderno	Medium	13	1.45	0.11	8.84	0.68	7.06	0.54	9.21	0.71	18.41	1.42	3.46	44.96
Moderno	Large	8	0.89	0.11	5.44	0.68	4.35	0.54	5.67	0.71	11.33	1.42	3.46	27.67
Veraniego	Small	13	1.45	0.11	8.84	0.68	7.06	0.54	9.21	0.71	18.41	1.42	3.46	44.96
Veraniego	Medium	11	1.23	0.11	7.48	0.68	5.98	0.54	7.79	0.71	15.58	1.42	3.46	38.04
Veraniego	Large	8	0.89	0.11	5.44	0.68	4.35	0.54	5.67	0.71	11.33	1.42	3.46	27.67
<b>TOTALES</b>		<b>94</b>	<b>10.47</b>		<b>63.89</b>		<b>51.06</b>		<b>66.58</b>		<b>133.10</b>			<b>325.10</b>

MODELO	TALLA	M.P.D.	M.O.D.	C. FABRIL	COSTO PROD.	UTILIDAD 70%	P.V.P. UNITARIO	UNIDADES PRODUCIR	P.V.P.
Juvenil	Small	4.71	1.37	3.46	9.54	6.68	16.21	15	243.22
Juvenil	Medium	5.18	1.37	3.46	10.00	7.00	17.00	13	221.03
Moderno	Small	9.46	1.37	3.46	14.29	10.00	24.29	13	315.80
Moderno	Medium	10.51	1.37	3.46	15.34	10.73	26.07	13	338.91
Moderno	Large	12.57	1.37	3.46	17.40	12.18	29.58	8	236.61
Veraniego	Small	8.41	1.37	3.46	13.23	9.26	22.50	13	292.45
Veraniego	Medium	8.41	1.37	3.46	13.23	9.26	22.50	11	247.46
Veraniego	Large	10.64	1.37	3.46	15.47	10.83	26.29	8	210.32
<b>costo de produccion total</b>					<b>1,238.70</b>	<b>TOTALES</b>	<b>184.44</b>	<b>94</b>	<b>2,105.79</b>

**DISTRIBUCION DEL COSTO PARA LA PRODUCCION  
QUINTO AÑO**

MODELO	TALLA	# PROD.	M.P.D.		M.O.D.	
			TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO
Juvenil	Small	16	78.53	4.91	19.89	1.24
Juvenil	Medium	14	75.47	5.39	17.40	1.24
Moderno	Small	14	138.01	9.86	17.40	1.24
Moderno	Medium	14	153.26	10.95	17.40	1.24
Moderno	Large	9	117.85	13.09	11.19	1.24
Veraniego	Small	14	122.60	8.76	17.40	1.24
Veraniego	Medium	14	122.60	8.76	17.40	1.24
Veraniego	Large	9	99.74	11.08	11.19	1.24
<b>TOTALES</b>		<b>104</b>	<b>908.08</b>		<b>129.28</b>	

CARGA FABRIL														
MODELO	TALLA	# PROD.	DEPRECIACION MAQUINARIA		SERVICIOS BASICOS		MATERIA PRIMA INDIRECTA		MANO OBRA INDIRECTA		ARRENDAMIENTO LOCAL		UNITARIO	TOTAL
			TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO		
Juvenil	Small	16	1.61	0.10	10.81	0.68	8.82	0.55	10.30	0.64	22.52	1.41	3.38	54.07
Juvenil	Medium	14	1.41	0.10	9.46	0.68	7.72	0.55	9.01	0.64	19.71	1.41	3.38	47.31
Moderno	Small	14	1.41	0.10	9.46	0.68	7.72	0.55	9.01	0.64	19.71	1.41	3.38	47.31
Moderno	Medium	14	1.41	0.10	9.46	0.68	7.72	0.55	9.01	0.64	19.71	1.41	3.38	47.31
Moderno	Large	9	0.91	0.10	6.08	0.68	4.96	0.55	5.80	0.64	12.67	1.41	3.38	30.42
Veraniego	Small	14	1.41	0.10	9.46	0.68	7.72	0.55	9.01	0.64	19.71	1.41	3.38	47.31
Veraniego	Medium	14	1.41	0.10	9.46	0.68	7.72	0.55	9.01	0.64	19.71	1.41	3.38	47.31
Veraniego	Large	9	0.91	0.10	6.08	0.68	4.96	0.55	5.80	0.64	12.67	1.41	3.38	30.42
<b>TOTALES</b>		<b>104</b>	<b>10.47</b>		<b>70.28</b>		<b>57.34</b>		<b>66.97</b>		<b>146.41</b>			<b>351.47</b>

MODELO	TALLA	M.P.D.	M.O.D.	C. FABRIL	COSTO PROD.	UTILIDAD 80%	P.V.P. UNITARIO	UNIDADES PRODUCIR	P.V.P.
Juvenil	Small	4.91	1.24	3.38	9.53	7.62	17.16	16	274.49
Juvenil	Medium	5.39	1.24	3.38	10.01	8.01	18.02	14	252.34
Moderno	Small	9.86	1.24	3.38	14.48	11.58	26.07	14	364.91
Moderno	Medium	10.95	1.24	3.38	15.57	12.46	28.02	14	392.35
Moderno	Large	13.09	1.24	3.38	17.72	14.17	31.89	9	287.02
Veraniego	Small	8.76	1.24	3.38	13.38	10.70	24.08	14	337.18
Veraniego	Medium	8.76	1.24	3.38	13.38	10.70	24.08	14	337.18
Veraniego	Large	11.08	1.24	3.38	15.70	12.56	28.27	9	254.42
<b>costo de produccion total</b>					<b>1,388.83</b>	<b>TOTALES</b>	<b>197.60</b>	<b>104</b>	<b>2,499.89</b>

**DISTRIBUCION DEL COSTO PARA LA PRODUCCION  
SEXTO AÑO**

MODELO	TALLA	# PROD.	M.P.D.		M.O.D.	
			TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO
Juvenil	Small	17	86.91	5.11	19.28	1.13
Juvenil	Medium	15	84.23	5.62	17.01	1.13
Moderno	Small	15	154.02	10.27	17.01	1.13
Moderno	Medium	15	171.03	11.40	17.01	1.13
Moderno	Large	11	150.04	13.64	12.47	1.13
Veraniego	Small	15	136.83	9.12	17.01	1.13
Veraniego	Medium	15	136.83	9.12	17.01	1.13
Veraniego	Large	11	126.97	11.54	12.47	1.13
<b>TOTALES</b>		<b>114</b>	<b>1,046.86</b>		<b>129.28</b>	

CARGA FABRIL														
MODELO	TALLA	# PROD.	DEPRECIACION MAQUINARIA		SERVICIOS BASICOS		MATERIA PRIMA INDIRECTA		MANO OBRA INDIRECTA		ARRENDAMIENTO LOCAL		UNITARIO	TOTAL
			TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO		
Juvenil	Small	17	1.56	0.09	11.53	0.68	9.53	0.56	9.99	0.59	24.02	1.41	3.33	56.62
Juvenil	Medium	15	1.38	0.09	10.17	0.68	8.41	0.56	8.81	0.59	21.19	1.41	3.33	49.96
Moderno	Small	15	1.38	0.09	10.17	0.68	8.41	0.56	8.81	0.59	21.19	1.41	3.33	49.96
Moderno	Medium	15	1.38	0.09	10.17	0.68	8.41	0.56	8.81	0.59	21.19	1.41	3.33	49.96
Moderno	Large	11	1.01	0.09	7.46	0.68	6.17	0.56	6.46	0.59	15.54	1.41	3.33	36.64
Veraniego	Small	15	1.38	0.09	10.17	0.68	8.41	0.56	8.81	0.59	21.19	1.41	3.33	49.96
Veraniego	Medium	15	1.38	0.09	10.17	0.68	8.41	0.56	8.81	0.59	21.19	1.41	3.33	49.96
Veraniego	Large	11	1.01	0.09	7.46	0.68	6.17	0.56	6.46	0.59	15.54	1.41	3.33	36.64
<b>TOTALES</b>		<b>114</b>	<b>10.47</b>		<b>77.30</b>		<b>63.90</b>		<b>66.97</b>		<b>161.05</b>			<b>379.70</b>

MODELO	TALLA	M.P.D.	M.O.D.	C. FABRIL	COSTO PROD.	UTILIDAD 85%	P.V.P. UNITARIO	UNIDADES PRODUCIR	P.V.P.
Juvenil	Small	5.11	1.13	3.33	9.58	8.14	17.72	17	301.21
Juvenil	Medium	5.62	1.13	3.33	10.08	8.57	18.65	15	279.72
Moderno	Small	10.27	1.13	3.33	14.73	12.52	27.26	15	408.84
Moderno	Medium	11.40	1.13	3.33	15.87	13.49	29.35	15	440.31
Moderno	Large	13.64	1.13	3.33	18.10	15.39	33.49	11	368.43
Veraniego	Small	9.12	1.13	3.33	13.59	11.55	25.13	15	377.02
Veraniego	Medium	9.12	1.13	3.33	13.59	11.55	25.13	15	377.02
Veraniego	Large	11.54	1.13	3.33	16.01	13.61	29.61	11	325.76

costo de produccion total **1,555.84** **TOTALES** **206.35** **114** **2,878.31**

4.3.2 . Materiales Directos e Indirectos

MATERIA PRIMA DIRECTA

PRIMER AÑO

MODELO	TALLA	TELA REQUERIDA			BOTONES REQUERIDOS			SEGO REQUERIDO			APLIQUES REQUERIDOS			TOTAL VALOR UNITARIO	UNIDADES A PRODUCC. MENSUALES	VALOR TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL MAS 5%
		CANTIDAD CMS.	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD CMS.	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$				
Juvenil	Small	90	4.00	3.60	0	0.01	-	90	0.10	0.09	4	0.12	0.48	4.17	11	45.87	577.96
Juvenil	Medium	100	4.00	4.00	0	0.01	-	100	0.10	0.10	4	0.12	0.48	4.58	10	45.80	577.08
Moderno	Small	225	3.60	8.10	0	0.01	-	275	0.10	0.28	0	0.12	0	8.38	10	85.75	1.055.25
Moderno	Medium	250	3.60	9.00	0	0.01	-	300	0.10	0.30	0	0.12	0	9.30	9	83.70	1.054.62
Moderno	Large	300	3.60	10.80	0	0.01	-	325	0.10	0.33	0	0.12	0	11.13	8	66.75	841.05
Veraniego	Small	200	3.60	7.20	3	0.01	0.04	200	0.10	0.20	0	0.12	0	7.44	10	74.40	937.44
Veraniego	Medium	200	3.60	7.20	3	0.01	0.04	200	0.10	0.20	0	0.12	0	7.44	8	59.52	749.85
Veraniego	Large	250	3.60	9.00	3	0.01	0.04	375	0.10	0.38	0	0.12	0	9.42	6	56.46	711.77
<b>TOTAL</b>		<b>1.615</b>	<b>29.60</b>	<b>58.90</b>	<b>9</b>	<b>0.11</b>	<b>0.12</b>	<b>1.865</b>	<b>0.20</b>	<b>1.67</b>	<b>8</b>	<b>0.96</b>	<b>0.96</b>	<b>61.85</b>	<b>70.33</b>	<b>516.26</b>	<b>6.506.13</b>

MATERIALES INDIRECTOS

MODELO	TALLA	ELASTICO			ETIQUETAS TELA			ETIQUETAS CARTON			HILO			FUNDAS DE CELOFAN			PATRONES			TOTAL VALOR UNITARIO	UNIDADES A PRODUCC. MENSUALES	VALOR TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL MAS 5%
		CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD METROS	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$				
Juvenil	Small	75	0.06	0.05	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.72	0.24	1	0.04	0.04	2	0.48	0.09	0.51	11	5.64	71.00
Juvenil	Medium	100	0.06	0.06	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.72	0.24	1	0.04	0.04	2	0.48	0.10	0.54	10	5.36	67.54
Moderno	Small	-	-	-	1	0.04	0.04	-	0.06	0.06	100	0.72	0.24	1	0.04	0.04	2	0.48	0.10	0.48	10	4.76	59.98
Moderno	Medium	-	-	-	1	0.04	0.04	-	0.06	0.06	100	0.72	0.24	1	0.04	0.04	2	0.48	0.11	0.49	9	4.38	55.18
Moderno	Large	-	-	-	1	0.04	0.04	-	0.06	0.06	100	0.72	0.24	1	0.04	0.04	2	0.48	0.11	0.54	6	3.24	40.82
Veraniego	Small	75	0.06	0.06	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.72	0.24	1	0.04	0.04	2	0.48	0.10	0.52	10	5.21	65.66
Veraniego	Medium	100	0.06	0.06	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.72	0.24	1	0.04	0.04	2	0.48	0.12	0.56	8	4.48	56.45
Veraniego	Large	125	0.06	0.08	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.72	0.24	1	0.04	0.04	2	0.48	0.11	0.62	6	3.66	46.46
<b>TOTAL</b>		<b>475</b>	<b>0.30</b>	<b>0.29</b>	<b>8</b>	<b>0.32</b>	<b>0.32</b>	<b>8</b>	<b>0.48</b>	<b>0.48</b>	<b>800</b>	<b>5.76</b>	<b>.92</b>	<b>8</b>	<b>0.32</b>	<b>0.32</b>	<b>6</b>	<b>3.84</b>	<b>0.62</b>	<b>4.25</b>	<b>70.00</b>	<b>36.76</b>	<b>463.11</b>

MATERIA PRIMA DIRECTA

SEGUNDO AÑO

MODELO	TALLA	TELA REQUERIDA			BOTONES REQUERIDOS			SEGO REQUERIDO			APLIQUES REQUERIDOS			TOTAL VALOR UNITARIO	UNIDADES A PRODUCC. MENSUALES	VALOR TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
		CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$				
Juvenil	Small	90	4.17	3.75	0	0.01	-	90	0.10	0.09	4	0.12	0.50	4.34	13	59.47	617.58
Juvenil	Medium	100	4.17	4.17	0	0.01	-	100	0.10	0.10	4	0.12	0.50	4.77	15	41.77	572.46
Moderno	Small	225	3.75	8.44	0	0.01	-	274	0.10	0.29	0	0.12	0	8.72	10	87.23	1.046.81
Moderno	Medium	250	3.75	9.37	0	0.01	-	300	0.10	0.31	0	0.12	0	9.89	10	96.67	1.182.43
Moderno	Large	300	3.75	11.25	0	0.01	-	325	0.10	0.34	0	0.12	0	11.59	7	81.11	973.38
Veraniego	Small	200	3.75	7.50	3	0.01	0.04	200	0.10	0.21	0	0.12	0	7.75	10	77.50	929.94
Veraniego	Medium	200	3.75	7.50	3	0.01	0.04	200	0.10	0.21	0	0.12	0	7.75	10	77.50	929.94
Veraniego	Large	250	3.75	9.37	3	0.01	0.04	375	0.10	0.38	0	0.12	0	9.81	7	68.65	823.76
<b>TOTAL</b>		<b>1.615</b>	<b>30.83</b>	<b>61.35</b>	<b>9</b>	<b>0.11</b>	<b>0.12</b>	<b>1.865</b>	<b>0.63</b>	<b>1.94</b>	<b>8</b>	<b>1.00</b>	<b>1.00</b>	<b>84.42</b>	<b>77.00</b>	<b>593.02</b>	<b>7.116.29</b>

MATERIALES INDIRECTOS

MODELO	TALLA	ELASTICO			ETIQUETAS TELA			ETIQUETAS CARTON			HILO			FUNDAS DE CELOFAN			PATRONES			TOTAL VALOR UNITARIO	UNIDADES A PRODUCC. MENSUALES	VALOR TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
		CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD METROS	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$				
Juvenil	Small	75	0.06	0.05	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.72	0.24	1	0.04	0.04	2	0.50	0.08	0.57	13	6.68	80.15
Juvenil	Medium	100	0.06	0.06	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.72	0.24	1	0.04	0.04	2	0.50	0.10	0.55	10	5.52	66.30
Moderno	Small	-	-	-	1	0.04	0.04	-	0.06	0.06	100	0.72	0.24	1	0.04	0.04	2	0.50	0.10	0.49	10	4.90	58.80
Moderno	Medium	-	-	-	1	0.04	0.04	-	0.06	0.06	100	0.72	0.24	1	0.04	0.04	2	0.50	0.10	0.49	10	4.90	58.80
Moderno	Large	-	-	-	1	0.04	0.04	-	0.06	0.06	100	0.72	0.24	1	0.04	0.04	2	0.50	0.14	0.63	7	3.73	44.76
Veraniego	Small	75	0.06	0.06	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.72	0.24	1	0.04	0.04	2	0.50	0.10	0.54	10	5.37	64.42
Veraniego	Medium	100	0.06	0.06	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.72	0.24	1	0.04	0.04	2	0.50	0.10	0.55	10	5.52	66.30
Veraniego	Large	125	0.06	0.08	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.72	0.24	1	0.04	0.04	2	0.50	0.11	0.61	7	4.28	57.32
<b>TOTAL</b>		<b>475</b>	<b>0.31</b>	<b>0.30</b>	<b>8</b>	<b>0.32</b>	<b>0.32</b>	<b>8</b>	<b>0.48</b>	<b>0.48</b>	<b>800</b>	<b>6.00</b>	<b>2.00</b>	<b>8</b>	<b>0.32</b>	<b>0.32</b>	<b>16</b>	<b>4.30</b>	<b>0.86</b>	<b>4.28</b>	<b>77.00</b>	<b>40.90</b>	<b>490.84</b>

MATERIA PRIMA DIRECTA

TERCER AÑO

MODELO	TALLA	TELA REQUERIDA			BOTONES REQUERIDOS			SEGO REQUERIDO			APLIQUES REQUERIDOS			TOTAL VALOR UNITARIO	UNIDADES A PRODUC. MENSUALES	VALOR TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
		CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$				
Juvenil	Small	90	4.34	3.91	0	0.01	-	90	0.11	0.10	4	0.13	0.52	4.52	14	63.34	760.06
Juvenil	Medium	100	4.34	4.34	0	0.01	-	100	0.11	0.11	4	0.13	0.52	4.57	11	54.66	656.91
Juvenil	Large	225	3.91	8.79	0	0.01	-	275	0.11	0.30	0	0.13	0	9.09	11	99.95	1,199.39
Moderno	Small	225	3.91	9.78	0	0.01	-	300	0.11	0.33	0	0.13	0	10.09	11	110.99	1,331.96
Moderno	Medium	250	3.91	9.78	0	0.01	-	325	0.11	0.35	0	0.13	0	12.07	8	96.56	1,158.71
Moderno	Large	300	3.91	11.72	0	0.01	-	200	0.11	0.22	0	0.13	0	8.07	11	88.79	1,065.49
Veraniego	Small	200	3.91	7.81	3	0.01	0.04	200	0.11	0.22	0	0.13	0	8.07	11	88.79	1,065.49
Veraniego	Medium	200	3.91	7.81	3	0.01	0.04	200	0.11	0.22	0	0.13	0	8.07	11	88.79	1,065.49
Veraniego	Large	250	3.91	9.76	3	0.01	0.04	375	0.11	0.41	0	0.13	0	10.21	8	81.72	980.80
<b>TOTAL</b>		<b>1,615</b>	<b>32.11</b>	<b>63.90</b>	<b>9</b>	<b>0.12</b>	<b>0.13</b>	<b>1,865</b>	<b>0.87</b>	<b>2.02</b>	<b>8</b>	<b>1.04</b>	<b>4.04</b>	<b>67.10</b>	<b>85.00</b>	<b>884.79</b>	<b>8,217.50</b>

MATERIALES INDIRECTOS

MODELO	TALLA	ELASTICO			ETIQUETAS TELA			ETIQUETAS CARTON			HILO			FUNDAS DE GELOFAN			PATRONES		TOTAL VALOR UNITARIO	UNIDADES A PRODUC. MENSUALES	VALOR TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL	
		CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$					
Juvenil	Small	75	0.07	0.05	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.78	0.26	1	0.04	0.04	2	0.52	0.07	0.52	14	7.33	87.96
Juvenil	Medium	100	0.07	0.07	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.78	0.26	1	0.04	0.04	2	0.52	0.09	0.56	11	6.16	73.94
Moderno	Small	-	-	-	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.78	0.26	1	0.04	0.04	2	0.52	0.09	0.50	11	5.45	65.35
Moderno	Medium	-	-	-	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.78	0.26	1	0.04	0.04	2	0.52	0.09	0.50	11	5.45	65.35
Moderno	Large	-	-	-	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.78	0.26	1	0.04	0.04	2	0.52	0.13	0.53	8	4.24	50.94
Veraniego	Small	75	0.07	0.05	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.78	0.26	1	0.04	0.04	2	0.52	0.09	0.54	11	5.98	71.78
Veraniego	Medium	100	0.07	0.07	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.78	0.26	1	0.04	0.04	2	0.52	0.09	0.56	11	6.16	73.94
Veraniego	Large	125	0.07	0.08	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.78	0.26	1	0.04	0.04	2	0.52	0.13	0.61	8	4.90	58.76
<b>TOTAL</b>		<b>475</b>	<b>0.33</b>	<b>0.31</b>	<b>8</b>	<b>0.32</b>	<b>0.32</b>	<b>8</b>	<b>0.48</b>	<b>0.48</b>	<b>800</b>	<b>6.25</b>	<b>2.08</b>	<b>8</b>	<b>0.32</b>	<b>0.32</b>	<b>16</b>	<b>4.17</b>	<b>0.81</b>	<b>4.32</b>	<b>85.00</b>	<b>46.67</b>	<b>548.02</b>

MATERIA PRIMA DIRECTA

CUARTO AÑO

MODELO	TALLA	TELA REQUERIDA			BOTONES REQUERIDOS			SEGO REQUERIDO			APLIQUES REQUERIDOS			TOTAL VALOR UNITARIO	UNIDADES A PRODUC. MENSUALES	VALOR TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
		CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$				
Juvenil	Small	90	4.52	4.07	0	0.02	-	90	0.11	0.10	4	0.14	0.54	4.71	15	70.69	848.23
Juvenil	Medium	100	4.52	4.52	0	0.02	-	100	0.11	0.11	4	0.14	0.54	5.18	13	67.26	807.41
Moderno	Small	225	4.07	9.15	0	0.02	-	275	0.11	0.31	0	0.14	-	9.46	13	123.04	1,476.43
Moderno	Medium	250	4.07	10.17	0	0.02	-	300	0.11	0.34	0	0.14	-	13.01	13	136.63	1,639.50
Moderno	Large	300	4.07	12.20	0	0.02	-	325	0.11	0.37	0	0.14	-	12.57	8	100.58	1,206.91
Veraniego	Small	200	4.07	8.14	3	0.02	0.05	200	0.11	0.23	0	0.14	-	9.41	13	109.30	1,311.60
Veraniego	Medium	200	4.07	8.14	3	0.02	0.05	200	0.11	0.23	0	0.14	-	9.41	11	82.48	1,109.81
Veraniego	Large	250	4.07	10.17	3	0.02	0.05	375	0.11	0.42	0	0.14	-	10.64	8	85.12	1,021.40
<b>TOTAL</b>		<b>1,615</b>	<b>33.45</b>	<b>66.56</b>	<b>9</b>	<b>0.12</b>	<b>0.14</b>	<b>1,865</b>	<b>0.60</b>	<b>2.11</b>	<b>8</b>	<b>1.08</b>	<b>4.08</b>	<b>69.89</b>	<b>94.00</b>	<b>785.11</b>	<b>9,421.27</b>

MATERIALES INDIRECTOS

MODELO	TALLA	ELASTICO			ETIQUETAS TELA			ETIQUETAS CARTON			HILO			FUNDAS DE GELOFAN			PATRONES		TOTAL VALOR UNITARIO	UNIDADES A PRODUC. MENSUALES	VALOR TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL	
		CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$					
Juvenil	Small	75	0.07	0.05	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.81	0.27	1	0.04	0.04	2	0.54	0.07	0.53	15	8.02	96.19
Juvenil	Medium	100	0.07	0.07	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.81	0.27	1	0.04	0.04	2	0.54	0.08	0.56	13	7.31	87.76
Moderno	Small	-	-	-	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.81	0.27	1	0.04	0.04	2	0.54	0.08	0.49	13	6.43	77.17
Moderno	Medium	-	-	-	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.81	0.27	1	0.04	0.04	2	0.54	0.08	0.49	13	6.43	77.17
Moderno	Large	-	-	-	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.81	0.27	1	0.04	0.04	2	0.54	0.14	0.55	8	4.37	52.50
Veraniego	Small	75	0.07	0.05	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.81	0.27	1	0.04	0.04	2	0.54	0.08	0.55	13	7.09	85.10
Veraniego	Medium	100	0.07	0.07	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.81	0.27	1	0.04	0.04	2	0.54	0.10	0.58	11	6.35	76.25
Veraniego	Large	125	0.07	0.08	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.81	0.27	1	0.04	0.04	2	0.54	0.14	0.63	8	5.05	60.63
<b>TOTAL</b>		<b>475</b>	<b>0.34</b>	<b>0.32</b>	<b>8</b>	<b>0.32</b>	<b>0.32</b>	<b>8</b>	<b>0.48</b>	<b>0.48</b>	<b>800</b>	<b>6.51</b>	<b>2.17</b>	<b>8</b>	<b>0.32</b>	<b>0.32</b>	<b>16</b>	<b>4.34</b>	<b>0.78</b>	<b>4.39</b>	<b>94.00</b>	<b>51.06</b>	<b>612.75</b>

MATERIA PRIMA DIRECTA

QUINTO AÑO

MODELO	TALLA	TELA REQUERIDA			BOTONES REQUERIDOS			SEGO REQUERIDO			APLIQUES REQUERIDOS			TOTAL VALOR UNITARIO	UNIDADES A PRODUC. MENSUALES	VALOR TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
		CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$				
Juvenil	Small	90	4.71	4.24	0	0.02	-	90	0.12	0.11	4	0.14	0.56	4.91	15	78.53	942.41
Juvenil	Medium	100	4.71	4.71	0	0.02	-	100	0.12	0.12	4	0.14	0.56	5.39	14	75.47	905.69
Moderno	Small	225	4.24	9.53	0	0.02	-	275	0.12	0.32	0	0.14	-	9.96	14	138.01	1,656.14
Moderno	Medium	250	4.24	10.59	0	0.02	-	300	0.12	0.35	0	0.14	-	10.95	14	153.26	1,839.06
Moderno	Large	300	4.24	12.71	0	0.02	-	325	0.12	0.38	0	0.14	-	13.09	9	117.85	1,414.25
Veraniego	Small	200	4.24	8.47	3	0.02	0.05	200	0.12	0.24	0	0.14	-	8.75	14	122.60	1,471.25
Veraniego	Medium	200	4.24	8.47	3	0.02	0.05	200	0.12	0.24	0	0.14	-	8.75	14	122.60	1,471.25
Veraniego	Large	250	4.24	10.59	3	0.02	0.05	375	0.12	0.44	0	0.14	-	11.08	9	99.74	1,196.87
<b>TOTAL</b>		<b>1,615</b>	<b>34.84</b>	<b>69.33</b>	<b>9</b>	<b>0.13</b>	<b>0.14</b>	<b>1,865</b>	<b>0.94</b>	<b>2.20</b>	<b>8</b>	<b>1.13</b>	<b>1.13</b>	<b>72.80</b>	<b>104.00</b>	<b>908.08</b>	<b>10,896.93</b>

MATERIALES INDIRECTOS

MODELO	TALLA	ELÁSTICO			ETIQUETAS TELA			ETIQUETAS CARTÓN			HILO			FUNDAS DE CELOFAN			PATRONES		TOTAL VALOR UNITARIO	UNIDADES A PRODUC. MENSUALES	VALOR TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL	
		CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$					
Juvenil	Small	75	0.07	0.05	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.85	0.28	1	0.04	0.04	2	0.56	0.07	0.55	16	8.74	104.85
Juvenil	Medium	100	0.07	0.07	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.85	0.28	1	0.04	0.04	2	0.56	0.08	0.57	14	9.03	95.40
Moderno	Small	-	-	-	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.85	0.28	1	0.04	0.04	2	0.56	0.08	0.50	14	7.04	84.54
Moderno	Medium	-	-	-	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.85	0.28	1	0.04	0.04	2	0.56	0.08	0.50	14	7.04	84.54
Moderno	Large	-	-	-	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.85	0.28	1	0.04	0.04	2	0.56	0.08	0.56	9	4.93	59.19
Veraniego	Small	75	0.07	0.05	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.85	0.28	1	0.04	0.04	2	0.56	0.08	0.56	14	7.79	93.44
Veraniego	Medium	100	0.07	0.07	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.85	0.28	1	0.04	0.04	2	0.56	0.08	0.57	14	8.03	96.40
Veraniego	Large	125	0.07	0.09	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.85	0.28	1	0.04	0.04	2	0.56	0.13	0.64	8	5.73	68.72
<b>TOTAL</b>		<b>475</b>	<b>0.35</b>	<b>0.34</b>	<b>8</b>	<b>0.32</b>	<b>0.32</b>	<b>8</b>	<b>0.48</b>	<b>0.48</b>	<b>800</b>	<b>6.78</b>	<b>2.26</b>	<b>8</b>	<b>0.32</b>	<b>0.32</b>	<b>16</b>	<b>4.52</b>	<b>0.73</b>	<b>4.44</b>	<b>104.00</b>	<b>57.34</b>	<b>688.09</b>

MATERIA PRIMA DIRECTA

SEXTO AÑO

MODELO	TALLA	TELA REQUERIDA			BOTONES REQUERIDOS			SEGO REQUERIDO			APLIQUES REQUERIDOS			TOTAL VALOR UNITARIO	UNIDADES A PRODUC. MENSUALES	VALOR TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
		CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$				
Juvenil	Small	90	4.90	4.41	0	0.02	-	90	0.12	0.11	4	0.15	0.59	5.11	17	86.91	1,042.97
Juvenil	Medium	100	4.90	4.90	0	0.02	-	100	0.12	0.12	4	0.15	0.59	5.62	15	84.23	1,010.75
Moderno	Small	225	4.41	9.93	0	0.02	-	275	0.12	0.34	0	0.15	-	10.27	15	154.02	1,848.26
Moderno	Medium	250	4.41	11.03	0	0.02	-	300	0.12	0.37	0	0.15	-	11.40	15	171.03	2,052.39
Moderno	Large	300	4.41	13.24	0	0.02	-	325	0.12	0.40	0	0.15	-	13.64	11	160.04	1,800.44
Veraniego	Small	200	4.41	8.83	3	0.02	0.05	200	0.12	0.26	0	0.15	-	9.12	15	136.83	1,641.91
Veraniego	Medium	200	4.41	8.83	3	0.02	0.05	200	0.12	0.26	0	0.15	-	9.12	15	136.83	1,641.91
Veraniego	Large	250	4.41	11.03	3	0.02	0.05	375	0.12	0.46	0	0.15	-	11.54	11	126.97	1,523.70
<b>TOTAL</b>		<b>1,615</b>	<b>36.29</b>	<b>72.21</b>	<b>9</b>	<b>0.13</b>	<b>0.15</b>	<b>1,865</b>	<b>0.98</b>	<b>2.29</b>	<b>8</b>	<b>1.18</b>	<b>1.18</b>	<b>75.82</b>	<b>114.00</b>	<b>1,046.86</b>	<b>12,562.33</b>

MATERIALES INDIRECTOS

MODELO	TALLA	ELÁSTICO			ETIQUETAS TELA			ETIQUETAS CARTÓN			HILO			FUNDAS DE CELOFAN			PATRONES		TOTAL VALOR UNITARIO	UNIDADES A PRODUC. MENSUALES	VALOR TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL	
		CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$	TOTAL US\$	CANTIDAD	VALOR US\$					
Juvenil	Small	75	0.07	0.06	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.88	0.29	1	0.04	0.04	2	0.59	0.07	0.56	17	9.50	113.97
Juvenil	Medium	100	0.07	0.07	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.88	0.29	1	0.04	0.04	2	0.59	0.08	0.59	15	8.79	105.53
Moderno	Small	-	-	-	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.88	0.29	1	0.04	0.04	2	0.59	0.08	0.51	15	7.69	92.28
Moderno	Medium	-	-	-	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.88	0.29	1	0.04	0.04	2	0.59	0.08	0.51	15	7.69	92.28
Moderno	Large	-	-	-	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.88	0.29	1	0.04	0.04	2	0.59	0.11	0.54	11	5.85	71.44
Veraniego	Small	75	0.07	0.06	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.88	0.29	1	0.04	0.04	2	0.59	0.08	0.57	15	8.52	102.22
Veraniego	Medium	100	0.07	0.07	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.88	0.29	1	0.04	0.04	2	0.59	0.08	0.59	15	8.79	105.53
Veraniego	Large	125	0.07	0.09	1	0.04	0.04	1	0.06	0.06	100	0.88	0.29	1	0.04	0.04	2	0.59	0.11	0.63	11	6.97	83.58
<b>TOTAL</b>		<b>475</b>	<b>0.37</b>	<b>0.35</b>	<b>8</b>	<b>0.32</b>	<b>0.32</b>	<b>8</b>	<b>0.48</b>	<b>0.48</b>	<b>800</b>	<b>7.06</b>	<b>2.35</b>	<b>8</b>	<b>0.32</b>	<b>0.32</b>	<b>16</b>	<b>4.71</b>	<b>0.68</b>	<b>4.50</b>	<b>114.00</b>	<b>63.90</b>	<b>766.85</b>

4.3.2. SUELDOS Y SALARIOS

#	CARGO	SALARIO BASICO UNIFICADO	COMPON. SALARIALES	SUMAN	I.E.S.S PERSONAL	LIQUIDO A RECIBIR	I.E.S.S PATRONAL	I.E.C.E.	SECAP	XIV SUELDO	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	TOTAL GASTO	TOTAL AÑO
*	AYUDANTE # 1	43.40	9.6	53.00	4.06	48.94	4.84	0.22	0.22	0.67	1.81	7.75	60.75	728.98
1	COSTURERA	47.40	9.6	57.00	4.43	52.57	5.28	0.24	0.24	0.67	1.98	8.40	65.40	784.81
1	ADMINISTRACION	47.40	9.6	57.00	4.43	52.57	5.28	0.24	0.24	0.67	1.98	8.40	65.40	784.81
3	TOTAL	138.20	28.80	167.00	12.92	154.08	15.41	0.69	0.69	2.00	5.76	24.55	191.55	2,298.60

SUELDO Y SALARIOS PROVISIONADOS PROYECTADOS PARA EL SEGUNDO AÑO

#	CARGO	SALARIO BASICO UNIFICADO	COMPON. SALARIALES	SUMAN	I.E.S.S PERSONAL	LIQUIDO A RECIBIR	I.E.S.S PATRONAL	I.E.C.E.	SECAP	XIV SUELDO	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	TOTAL GASTO	TOTAL AÑO
1	AYUDANTE # 1	45.80	7.2	53.00	4.28	48.72	5.11	0.23	0.23	0.67	1.91	8.14	61.14	733.68
*	COSTURERA	49.80	7.2	57.00	4.66	52.34	5.55	0.25	0.25	0.67	2.08	8.79	65.79	789.51
1	ADMINISTRACION	49.80	7.2	57.00	4.66	52.34	5.55	0.25	0.25	0.67	2.08	8.79	65.79	789.51
3	TOTAL	145.40	21.60	167.00	13.59	153.41	16.21	0.73	0.73	2.00	6.06	25.72	192.72	2,312.69

SUELDO Y SALARIOS PROVISIONADOS PROYECTADOS PARA EL TERCER AÑO

#	CARGO	SALARIO BASICO UNIFICADO	COMPON. SALARIALES	SUMAN	I.E.S.S PERSONAL	LIQUIDO A RECIBIR	I.E.S.S PATRONAL	I.E.C.E.	SECAP	XIV SUELDO	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	TOTAL GASTO	TOTAL AÑO
1	AYUDANTE # 1	48.20	4.8	53.00	4.51	48.49	5.37	0.24	0.24	0.67	2.01	8.53	61.53	738.38
1	COSTURERA	52.20	4.8	57.00	4.88	52.12	5.82	0.25	0.25	0.67	2.18	9.18	66.18	794.21
1	ADMINISTRACION	52.20	4.8	57.00	4.88	52.12	5.82	0.25	0.25	0.67	2.18	9.18	66.18	794.21
3	TOTAL	152.80	14.40	167.00	14.27	152.73	17.01	0.76	0.76	2.00	6.36	26.90	193.90	2,326.79

SUELDO Y SALARIOS PROVISIONADOS PROYECTADOS PARA EL CUARTO AÑO

#	CARGO	SALARIO BASICO UNIFICADO	COMPON. SALARIALES	SUMAN	I.E.S.S PERSONAL	LIQUIDO A RECIBIR	I.E.S.S PATRONAL	I.E.C.E.	SECAP	XIV SUELDO	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	TOTAL GASTO	TOTAL AÑO
1	AYUDANTE # 1	50.60	2.4	53.00	4.73	48.27	5.64	0.25	0.25	0.67	2.11	8.92	61.92	743.07
1	COSTURERA	54.60	2.4	57.00	5.11	51.89	6.09	0.27	0.27	0.67	2.28	9.59	66.58	798.91
1	ADMINISTRACION	54.60	2.4	57.00	5.11	51.89	6.09	0.27	0.27	0.67	2.28	9.59	66.58	798.91
3	TOTAL	159.80	7.20	167.00	14.94	152.06	17.82	0.80	0.80	2.00	6.68	28.07	195.07	2,340.89

SUELDO Y SALARIOS PROVISIONADOS PROYECTADOS PARA EL QUINTO AÑO

#	CARGO	SALARIO BASICO UNIFICADO	COMPON. SALARIALES	SUMAN	I.E.S.S PERSONAL	LIQUIDO A RECIBIR	I.E.S.S PATRONAL	I.E.C.E.	SECAP	XIV SUELDO	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	TOTAL GASTO	TOTAL AÑO
1	AYUDANTE # 1	53.00	0	53.00	4.96	48.04	5.81	0.27	0.27	0.67	2.21	9.31	62.31	747.77
1	COSTURERA	57.00	0	57.00	5.33	51.67	6.36	0.29	0.29	0.67	2.38	9.97	66.97	803.61
1	ADMINISTRACION	57.00	0	57.00	5.33	51.67	6.36	0.29	0.29	0.67	2.38	9.97	66.97	803.61
3	TOTAL	167.00	-	167.00	15.61	151.38	18.62	0.84	0.84	2.00	6.96	29.25	196.25	2,354.99

SUELDO Y SALARIOS PROVISIONADOS PROYECTADOS PARA EL SEXTO AÑO

#	CARGO	SALARIO BASICO UNIFICADO	COMPON. SALARIALES	SUMAN	I.E.S.S PERSONAL	LIQUIDO A RECIBIR	I.E.S.S PATRONAL	I.E.C.E.	SECAP	XIV SUELDO	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	TOTAL GASTO	TOTAL AÑO
1	AYUDANTE # 1	53.00	0	53.00	4.96	48.04	5.81	0.27	0.27	0.67	2.21	9.31	62.31	747.77
1	COSTURERA	57.00	0	57.00	5.33	51.67	6.36	0.29	0.29	0.67	2.38	9.97	66.97	803.61
1	ADMINISTRACION	57.00	0	57.00	5.33	51.67	6.36	0.29	0.29	0.67	2.38	9.97	66.97	803.61
3	TOTAL	167.00	-	167.00	15.61	151.38	18.62	0.84	0.84	2.00	6.96	29.25	196.25	2,354.99

### 4.3.3. Costos Fijos Mensuales

Como costos fijos mensuales se toma en cuenta arriendo del local, mano de obra y servicios profesionales que serán los costos permanentes que tendrá la Fábrica dentro cada mes del año.

#### PRIMER AÑO

<b>COSTOS FIJOS MENSUALES</b>		<b>482.45</b>
ARRIENDO DEL LOCAL	US\$	100.00
MANO DE OBRA DIRECTA		126.15
ARRENDAMIENTO MERCANTIL		130.90
MANO DE OBRA INDIRECTA		65.40
SERVICIOS PROFESIONALES		60.00

#### SEGUNDO AÑO

<b>COSTOS FIJOS MENSUALES</b>		<b>494.42</b>
ARRIENDO DEL LOCAL	US\$	110.00
MANO DE OBRA DIRECTA		126.93
ARRENDAMIENTO MERCANTIL		130.90
MANO DE OBRA INDIRECTA		66.79
SERVICIOS PROFESIONALES		60.79

#### TERCER AÑO

<b>COSTOS FIJOS MENSUALES</b>		<b>386.56</b>
ARRIENDO DEL LOCAL	US\$	121.00
MANO DE OBRA DIRECTA		127.72
ARRENDAMIENTO MERCANTIL		10.47
MANO DE OBRA INDIRECTA		66.18
SERVICIOS PROFESIONALES		61.18

**CUARTO AÑO**

<b>COSTOS FJOS MENSUALES</b>		<b>400.22</b>
ARRIENDO DEL LOCAL	<b>US\$</b>	133.10
MANO DE OBRA DIRECTA		128.50
ARRENDAMIENTO MERCANTIL		10.47
MANO DE OBRA INDIRECTA		66.58
SERVICIOS PROFESIONALES		61.58

**QUINTO AÑO**

<b>COSTOS FJOS MENSUALES</b>		<b>415.10</b>
ARRIENDO DEL LOCAL	<b>US\$</b>	146.41
MANO DE OBRA DIRECTA		129.28
ARRENDAMIENTO MERCANTIL		10.47
MANO DE OBRA INDIRECTA		66.97
SERVICIOS PROFESIONALES		61.97

**SEXTO AÑO**

<b>COSTOS FJOS MENSUALES</b>		<b>429.74</b>
ARRIENDO DEL LOCAL	<b>US\$</b>	161.05
MANO DE OBRA DIRECTA		129.28
ARRENDAMIENTO MERCANTIL		10.47
MANO DE OBRA INDIRECTA		66.97
SERVICIOS PROFESIONALES		61.97

#### 4.3.4. Costos Variables Mensuales

##### PRIMER AÑO

<b>COSTOS VARIABLES MENSUALES</b>		<b>104.76</b>
INSUMOS ( BOTONES, HILO, ELASTICO, ETC. )	36.76	
SERVICIOS BASICOS E IMPUESTOS	48.00	
SEGURO Y MANTEIMIENTO	20.00	

##### SEGUNDO AÑO

<b>COSTOS VARIABLES MENSUALES</b>		<b>115.70</b>
INSUMOS ( BOTONES, HILO, ELASTICO, ETC. )	40.90	
SERVICIOS BASICOS E IMPUESTOS	52.80	
SEGUROS Y MANTEIMIENTO	22.00	

##### TERCER AÑO

<b>COSTOS VARIABLES MENSUALES</b>		<b>127.95</b>
INSUMOS ( BOTONES, HILO, ELASTICO, ETC. )	45.67	
SERVICIOS BASICOS E IMPUESTOS	58.08	
SEGUROS Y MANTEIMIENTO	24.20	

##### CUARTO AÑO

<b>COSTOS VARIABLES MENSUALES</b>		<b>141.57</b>
INSUMOS ( BOTONES, HILO, ELASTICO, ETC. )	51.06	
SERVICIOS BASICOS E IMPUESTOS	63.89	
SEGUROS Y MANTEIMIENTO	26.62	

##### QUINTO AÑO

<b>COSTOS VARIABLES MENSUALES</b>		<b>156.90</b>
INSUMOS ( BOTONES, HILO, ELASTICO, ETC. )	57.34	
SERVICIOS BASICOS E IMPUESTOS	70.28	
SEGUROS Y MANTEIMIENTO	29.28	

## SEXTO AÑO

COSTOS VARIABLES MENSUALES	173.42
INSUMOS ( BOTONES, HILO, ELASTICO, ETC. )	63.90
SERVICIOS BASICOS E IMPUESTOS	77.30
SEGUROS Y MANTEIMIENTO	32.21

## 4.3.5. Ingresos normales y extraordinarios .-

**Ingresos normales .-** Serán de la venta de la producción mensual, que de acuerdo al requerimiento actual se producirán 70 prendas durante el año.

$$70 \text{ prendas} * 18.72 \frac{\text{US\$1,310.40}}{\text{mes}} = \underline{\text{US\$59.56}} \text{ por día}$$

$$\underline{\text{US\$1,310.40}} * 12 = 15,724.80 \text{ Anual promedio}$$

Ingresos extraordinarios = 0

En nuestra empresa no tenemos ingresos extraordinarios, por dedicarnos expresamente a la elaboración de prendas de lencería fina, sin tener otro ingresos más que el mencionado

## 4.3.6. Punto de Equilibrio

## PRIMER AÑO

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO ( PE) = } \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}}}$$

$$\text{PE} = \frac{5,789.40}{1 - \frac{1,257.06}{15,352.27}}$$

$$\text{PE} = 6,305.71$$

Para el Primer Año el Proyecto debe vender por lo menos US\$ 6,305.71 al año en prendas de lencería.

Si el proyecto vende menos de este valor, está perdiendo.

Sobre esta cifra, el proyecto está generando ganancias.

### SEGUNDO AÑO

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO ( PE) = } \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1- \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}}}$$

$$\text{PE} = \frac{5,933.00}{1- \frac{1,388.44}{18,249.31}}$$

$$\text{PE} = 6,421.56$$

Para el Segundo Año el Proyecto debe vender por lo menos US\$ 6,421.56 al año en prendas de lencería.

Si el proyecto vende menos de este valor, está perdiendo.

Sobre esta cifra, el proyecto está generando ganancias.

### TERCER AÑO

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO ( PE) = } \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1- \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}}}$$

$$\text{PE} = \frac{4,638.66}{1- \frac{1,535.38}{21,387.10}}$$

$$\text{PE} = 4,997.43$$

Para el Tercer Año el Proyecto debe vender por lo menos US\$ 4,997.43 al año en prendas de lencería.

Si el proyecto vende menos de este valor, está perdiendo.

Sobre esta cifra, el proyecto está generando ganancias.

#### CUARTO AÑO

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO ( PE) = } \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1- \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}}}$$

$$\text{PE = } \frac{4,802.66}{1- \frac{1,698.80}{25,269.53}}$$

$$\text{PE = } 5,148.80$$

Para el Cuarto Año el Proyecto debe vender por lo menos US\$ 5,148.80 al año en prendas de lencería.

Si el proyecto vende menos de este valor, está perdiendo.

Sobre esta cifra, el proyecto está generando ganancias.

#### QUINTO AÑO

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO ( PE) = } \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1- \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}}}$$

$$\text{PE = } \frac{4,981.18}{1- \frac{1,882.81}{29,998.64}}$$

$$\text{PE = } 5,314.75$$

Para el Quinto Año el Proyecto debe vender por lo menos US\$ 5,314.75 al año en prendas de lencería.

Si el proyecto vende menos de este valor, está perdiendo.

Sobre esta cifra, el proyecto está generando ganancias.

**SEXTO AÑO**

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO ( PE) = } \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1- \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}}}$$

$$\text{PE = } \frac{5,156.87}{1- \frac{2,081.01}{34,539.68}}$$

$$\text{PE = } 5,487.49$$

Para el Sexto Año el Proyecto debe vender por lo menos US\$ 5,487.49 al año en prendas de lencería.

Si el proyecto vende menos de este valor, está perdiendo.

Sobre esta cifra, el proyecto está generando ganancias.

#### 4.4. ESTADOS FINANCIEROS Y PROYECCIONES

BALANCE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
Caja y bancos	1,034.23	1,222.90	1,943.65	2,816.85	3,949.97	5,335.95
Inversiones temporales	-	-	-	-	-	-
Cuentas y documentos por cobrar	-	-	-	-	-	-
Otras cuentas y documentos por cobrar	-	-	-	-	-	-
Inventarios	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES</b>						
<b>ACTIVO FIJO NETO</b>						
Muebles de oficina	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Maquinaria	-	-	130.90	130.90	130.90	130.90
Depreciacion Maquinaria	-	-	-10.47	-10.47	-10.47	-10.47
Equipo de oficina	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
<b>ACTIVO DIFERIDO NETO</b>						
<b>OTROS ACTIVOS</b>						
Seguro y mantenimiento	240.00	264.00	290.40	319.40	351.40	386.50
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>1,394.23</b>	<b>1,606.90</b>	<b>2,474.48</b>	<b>3,376.68</b>	<b>4,541.80</b>	<b>5,962.88</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
Obligaciones bancarias	1,155.00	1,155.00	-	-	-	-
Obligaciones bancarias (moneda extranjera)	-	-	-	-	-	-
Porción corriente deuda de largo plazo	-	-	-	-	-	-
Porción corriente deuda de largo plazo (moneda extra	-	-	-	-	-	-
Cuentas y documentos por pagar	-	-	-	-	-	-
Otras cuentas y documentos por pagar	-	-	-	-	-	-
Gastos acumulados por pagar	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>1,155.00</b>	<b>1,155.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>PASIVO DE LARGO PLAZO</b>						
<b>PASIVO DE LARGO PLAZO</b>						
<b>TOTAL DE PASIVOS</b>	<b>1,155.00</b>	<b>1,155.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>239.23</b>	<b>451.90</b>	<b>2,474.48</b>	<b>3,376.68</b>	<b>4,541.80</b>	<b>5,962.88</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>1,394.23</b>	<b>1,606.90</b>	<b>2,474.48</b>	<b>3,376.68</b>	<b>4,541.80</b>	<b>5,962.88</b>
<b>COMPROBACION DEL BALANCE</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO POR 6 AÑOS DE DURACION DEL PROYECTO  
 ER ARTESANAL ESPECIALIZADO EN LENCERIA FINA**

	1		2		3		4		6	
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
Ventas Netas	15.352.3	100.0	18.249.3	100.0	21.387.1	100.0	25.269.5	100.0	34.539.7	100.0
Costo de ventas	13.956.6	90.9	16.590.3	108.1	19,442.8	126.6	22,972.3	177.6	31,399.7	204.5
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>1,395.7</b>	<b>9.1</b>	<b>1,659.0</b>	<b>(8.1)</b>	<b>1,944.3</b>	<b>(26.6)</b>	<b>2,297.2</b>	<b>(77.6)</b>	<b>3,140.0</b>	<b>(104.5)</b>
Gastos de ventas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Gastos de administración	720.0	0.0	729.5	0.0	734.2	0.0	738.9	0.0	743.6	0.0
<b>UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL</b>	<b>675.7</b>	<b>9.0</b>	<b>929.5</b>	<b>(8.1)</b>	<b>1,210.1</b>	<b>(26.7)</b>	<b>1,558.3</b>	<b>(77.7)</b>	<b>2,396.4</b>	<b>(104.6)</b>
Gastos financieros	415.8	0.03	415.8	0.03	0.0	0.00	0.0	0.00	0.0	0.00
<b>UTILID (PERD) ANTES PARTICIPACION</b>	<b>259.9</b>	<b>1.7</b>	<b>513.7</b>	<b>3.3</b>	<b>1,210.1</b>	<b>7.9</b>	<b>1,558.3</b>	<b>12.9</b>	<b>2,396.4</b>	<b>15.6</b>
15% Participación utilidades	39.0	0.3	77.1	0.5	181.5	1.2	233.7	1.9	359.5	2.3
<b>UTILD (PERD) ANTES IMP.RENTA</b>	<b>220.9</b>	<b>1.4</b>	<b>436.7</b>	<b>2.8</b>	<b>1,028.6</b>	<b>6.7</b>	<b>1,324.6</b>	<b>11.0</b>	<b>2,036.9</b>	<b>13.3</b>
Impuesto a la renta (1% de ingresos)	153.5	1.0	182.5	1.0	213.9	0.7	252.7	1.0	345.4	1.0
Impuesto a la renta (15%)	33.1	0.0	65.5	0.0	154.3	0.7	198.7	0.8	305.5	0.9
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA</b>	<b>34.2</b>	<b>0.4</b>	<b>188.7</b>	<b>1.8</b>	<b>720.8</b>	<b>5.3</b>	<b>873.2</b>	<b>9.1</b>	<b>1,386.0</b>	<b>11.4</b>
Rentabilidad sobre:										
Ventas Netas	0.2%		1.0%		3.4%		3.5%		4.0%	
Capital Social	0.0%		0.0%		0.0%		1000.0%		1000.0%	
Porcentaje de reparto de utilidades	0.0%		0.0%		10.0%		15.0%		25.0%	
Utilidades repartidas	0.0		0.0		72.1		131.0		346.5	
Reserva legal	3.4		18.9		72.1		87.3		138.6	

## PROYECCIONES

### RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES

PERIODO:	1	2	3	4	5	6
<b>COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCION</b>						
Mano de obra directa	1,513.79	1,523.18	1,532.58	1,541.98	1,551.38	1,551.38
Materiales directos	Σ 6,195.36	7,116.29	8,217.50	9,421.27	10,896.93	12,562.33
Imprevistos %	0.0%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Subtotal</b>	<b>7,709.15</b>	<b>8,639.48</b>	<b>9,750.09</b>	<b>10,963.25</b>	<b>12,448.31</b>	<b>14,113.71</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION</b>						
Costos que representan desembolso:						
Mano de obra indirecta	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Materiales indirectos	441.06	490.84	548.02	612.75	688.09	766.85
Suministros y servicios	576.00	633.60	696.96	766.66	843.32	927.65
Mantenimiento y seguros	240.00	264.00	290.40	319.40	351.40	386.50
Parcial	1,257.06	1,388.44	1,535.38	1,698.80	1,882.81	2,081.01
Costos que no representan desembolso:						
Depreciaciones	0.00	0.00	10.47	10.47	10.47	10.47
<b>Subtotal</b>	<b>1,257.06</b>	<b>1,388.44</b>	<b>1,545.85</b>	<b>1,709.28</b>	<b>1,893.28</b>	<b>2,091.48</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>	% depreciación imputado	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos que representan desembolso:						
Remuneraciones	720.00	729.51	734.21	738.91	743.61	743.61
Parcial	720.00	729.51	734.21	738.91	743.61	743.61
Gastos que no representan desembolso:						
Depreciaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Subtotal</b>	<b>720.00</b>	<b>729.51</b>	<b>734.21</b>	<b>738.91</b>	<b>743.61</b>	<b>743.61</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	% depreciación imputado	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Gastos que representan desembolso:						
Remuneraciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Parcial	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos que no representan desembolso:						
Depreciaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Depreciación de la reexpresión y amortización	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Subtotal</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>9,686.21</b>	<b>10,757.42</b>	<b>12,030.15</b>	<b>13,411.44</b>	<b>15,085.20</b>	<b>16,948.79</b>

**FLUJO DE CAJA PROYECTADO**

	1	2	3	4	5	6
<b>A. INGRESOS OPERACIONALES</b>						
Recuperación por ventas	15,352.3	18,249.3	21,387.1	25,269.5	29,998.6	34,539.7
Parcial	15,352.3	18,249.3	21,387.1	25,269.5	29,998.6	34,539.7
<b>B. EGRESOS OPERACIONALES</b>						
Mano de obra directa e imprevistos	1,513.8	1,523.2	1,532.6	1,542.0	1,551.4	1,551.4
Gastos de administración	720.0	729.5	734.2	738.9	743.6	743.6
Gastos de fabricación	1,257.1	1,388.4	1,535.4	1,698.8	1,882.8	2,081.0
Parcial	3,490.8	3,641.1	3,802.2	3,979.7	4,177.8	4,376.0
<b>C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)</b>	11,861.4	14,608.2	17,584.9	21,289.8	25,820.8	30,163.7
<b>D. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Créditos a contratarse a corto plazo	1,155.00	1,155.00	0.0	0.0	0.0	0.0
Parcial	1,155.0	1,155.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<b>E. EGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Pago de intereses	415.8	415.8	531.3	531.3	531.3	531.3
Pago de créditos de corto plazo	1,155.0	1,155.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Pago de créditos de largo plazo	0.0	1,155.0	1,155.0	0.0	0.0	0.0
Pago de impuesto a la renta (15%)	33.1	65.5	154.3	198.7	252.9	305.5
Reparto de dividendos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	72.1
Seguro y Mantenimiento	240.0	264.0	290.4	319.4	351.4	386.5
<b>ACTIVOS FIJOS NETOS DE ADMINISTRACION</b>						
Parcial	1,843.9	3,055.3	2,130.9	1,049.3	1,135.6	1,295.4
<b>F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)</b>	(688.9)	(1,900.3)	(2,130.9)	(1,049.3)	(1,135.6)	(1,295.4)
<b>G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)</b>	11,172.5	12,707.9	15,454.0	20,240.5	24,685.3	28,868.3
<b>H. SALDO INICIAL DE CAJA</b>	0.0	11,172.5	23,880.4	39,334.4	59,574.9	84,260.2
<b>I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)</b>	11,172.5	23,880.4	39,334.4	59,574.9	84,260.2	113,128.5

**BALANCE GENERAL HISTORICO Y PROYECTADO**

	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
Caja y bancos	1,034.23	1,222.90	1,943.65	2,816.85	3,949.97	5,335.95
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>1,034.23</b>	<b>1,222.90</b>	<b>1,943.65</b>	<b>2,816.85</b>	<b>3,949.97</b>	<b>5,335.95</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>						
Seguro y Mantenimiento	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Equipo de oficina	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
Muebles y enseres	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Maquinaria	0.00	0.00	130.90	130.90	130.90	130.90
ACTIVOS FIJOS NETOS DE ADMINISTRACION	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Subtotal	120.00	120.00	250.90	250.90	250.90	250.90
Subtotal Activos fijos	120.00	120.00	250.90	250.90	250.90	250.90
(-) depreciaciones	0.00	0.00	(10.47)	(10.47)	(10.47)	(10.47)
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS NETOS</b>	<b>120.00</b>	<b>120.00</b>	<b>261.37</b>	<b>261.37</b>	<b>261.37</b>	<b>261.37</b>
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
Seguro y Mantenimiento	240.00	264.00	290.40	319.40	351.40	386.50
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>1,394.23</b>	<b>1,606.90</b>	<b>2,474.48</b>	<b>3,376.68</b>	<b>4,541.80</b>	<b>5,962.88</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
Obligaciones (créditos corto/mediano plazo/proveedor)	1,155.00	1,155.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>1,155.00</b>	<b>1,155.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>TOTAL DE PASIVOS</b>	<b>1,155.00</b>	<b>1,155.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital social pagado	201.58	209.04	1,501.46	2,197.86	3,012.08	4,091.81
Reserva legal	3.42	18.87	72.08	87.32	113.31	138.60
Futuras capitalizaciones	0.00	0.00	36.04	43.66	56.66	69.30
Utilidad (pérdida) neta	34.23	188.67	720.76	873.19	1,133.12	1,385.98
Reserva por revalorización del patrimonio	0.00	35.32	144.15	174.64	226.62	277.20
<b>TOTAL DE PATRIMONIO</b>	<b>239.23</b>	<b>451.90</b>	<b>2,474.48</b>	<b>3,376.68</b>	<b>4,541.80</b>	<b>5,962.88</b>
<b>TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>1,394.23</b>	<b>1,606.90</b>	<b>2,474.48</b>	<b>3,376.68</b>	<b>4,541.80</b>	<b>5,962.88</b>
<b>COMPROBACION</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>

## 5. EVALUACION

### 5.1. EVALUACION ECONOMICA

#### 5.1.1. TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno es aquel interes ante el cual el Valor Actual neto se debe hacerse cero.

TASA INTERNA DE RETORNO	AÑO	F. NETO	20%	1.00	TOTAL
	1	34.23	1.20	0.83	28.52
	2	188.67	1.44	0.69	131.02
	3	720.76	1.73	0.58	417.10
	4	873.19	2.07	0.48	421.10
	5	1,133.12	2.49	0.40	455.38
	6	1,385.98	2.99	0.33	464.16
					<u>1,917.28</u>
TIR = $60 + 575.05^* (60 - 6.5)$ $575.05 + 3134.48$	20	<u>1,917.28</u> 5,168.10	➔ 53.50		
	20	19.85	➔ 39.85	39.85	
<b>PRIMER AÑO</b>	20.00	<u>28.52</u> 60.66	➔ 13.50		
	20.00	6.35	➔ 26.35		
<b>SEGUNDO AÑO</b>	20.00	<u>131.02</u> 297.36	➔ 13.50		
	20.00	5.95	➔ 25.95		
<b>TERCER AÑO</b>	20.00	<u>417.10</u> 1,013.78	➔ 13.50		
	20.00	5.55	➔ 25.55		
<b>CUARTO AÑO</b>	20.00	<u>421.10</u> 1,099.85	➔ 13.50		
	20.00	5.17	➔ 25.17		
<b>QUINTO AÑO</b>	20.00	<u>455.38</u> 1,282.42	➔ 13.50		
	20.00	4.79	➔ 24.79		
<b>SEXTO AÑO</b>	20.00	<u>464.16</u> 1,414.02	➔ 13.50		
	20.00	4.43	➔ 24.43		

La tasa interna de retorno calculada es de 39.85%

La tasa de interés activa de los bancos máxima está en un 25%, nuestra Tasa Interna de Retorno es mayor, es decir nuestro proyecto es factible.

### 5.1.2. VALOR ACTUAL NETO

VALOR ACTUAL NETO						
$I_0 +$	$B_1 - C_1 +$	$B_2 - C_2 +$	$B_3 - C_3 +$	$B_4 - C_4 +$	$B_5 - C_5 +$	$B_6 - C_6$
$(1+.065)^1$	$(1+.065)^2$	$(1+.065)^3$	$(1+.065)^4$	$(1+.065)^5$	$(1+.065)^6$	
(3827)	342	1887	7218	8732	11331	13860
	107	113	121	129	137	146
	3214	16634	59668	67875	82705	94986
	<b>-58192</b>					<b>325081</b>

Donde

**I<sub>0</sub>**= Inversión Inicial del Proyecto

**B**= Beneficio de cada uno de los años

**C**= Costo de cada uno de los años

**6,5%** = Tasa de descuento

VALOR ACTUAL NETO	AÑOS	VAN		FLUJO NETO	F. DESC. 6,5%	FLUJO ACT.
	1	-606.65		34.23	0.94	32.14
	2	-472.45		188.67	0.88	166.34
	3	-42.11		720.76	0.83	596.68
	4	39.96		873.19	0.78	678.75
	5	188.26		1.133.12	0.73	827.05
	6	311.07		1.385.98	0.69	949.86
		-581.92				<u>3.250.81</u>

Tenemos un valor presente positivo, lo que significa que los beneficios netos obtenidos durante los 6 años del proyecto cubren la tasa de oportunidad que es el interés de 6,5% que al año 2000 los Bancos estaban pagando en tasa pasiva.

Es decir según el Valor Actual neto el proyecto es factible.

### 5.1.3. Relación Beneficio Costo

RELACION BENEFICIO/COSTO	AÑO	INGRESOS	COSTOS	
	1	15,352.27	13,956.61	
	2	18,249.31	16,590.28	
	3	21,387.10	19,442.82	
	4	25,269.53	22,972.30	
	5	29,998.64	27,271.49	
	6	34,539.68	31,399.71	
<b>BENEFICIO - INGRESO TOTAL</b>		<b>6.50%</b>	<b>INGRESOS A.</b>	<b>COSTOS A.</b>
PRIMER AÑO	1	0.94	14,415.28	13,535.47
SEGUNDO AÑO	2	0.88	16,089.67	14,185.61
TERCER AÑO	3	0.83	17,705.29	14,657.31
CUARTO AÑO	4	0.78	19,642.59	15,268.64
QUINTO AÑO	5	0.73	21,895.43	15,981.06
SEXTO AÑO	6	0.69	23,671.22	16,222.70
			<u>113,419.49</u>	<u>89,850.78</u>
<b>RELACION BENEFICIO/COSTO</b>		$\frac{113,419.49}{89,850.78} =$	1.26	<b>ACUMULADO</b>
<b>PRIMER AÑO</b>		$\frac{14,415.28}{13,535.47} =$	1.07	
<b>SEGUNDO AÑO</b>		$\frac{16,089.67}{14,185.61} =$	1.13	
<b>TERCER AÑO</b>		$\frac{17,705.29}{14,657.31} =$	1.21	
<b>CUARTO AÑO</b>		$\frac{19,642.59}{15,268.64} =$	1.29	
<b>QUINTO AÑO</b>		$\frac{21,895.43}{15,981.06} =$	1.37	
<b>SEXTO AÑO</b>		$\frac{23,671.22}{16,222.70} =$	1.46	
	<b>SUMATORIA</b>		<u>1.25</u>	

Con relación BENEFICIO - COSTO es positiva, el proyecto para este indicador es factible.

La Relación beneficio Costo para nuestro Proyecto es positivo, por lo que podemos decir que el proyecto es Factible.

Los beneficios que genera el proyecto de Implementación de un taller artesanal especializado en Lencería fina, son superiores en un porcentaje de 1,26% en forma acumulada a todos los Costos que genera la instalación de éste centro artesanal.

Es decir que cubrimos perfectamente los costos y aún se genera utilidad.

#### 5.1.4. Recuperación de Capital

##### RECUPERACION DEL CAPITAL

$$\frac{B1-C1 + B2-C2 + B3-C3 + B4-C4 + B5-C5 + B6-C6}{1+.065)^1 (1+.065)^2 (1+.065)^3 (1+.065)^4 (1+.065)^5 + (1+.065)^6}$$

3,832.7	198.48	763.02	1,275.43	1,505.80	1,776.90	
-1,505.80						
2,326.9						
2,326.93	→	245				
949.86						

100.00	→	12.00	
53.00		x	6.36 Meses
			1.00 Año
100.00	30.00		
36.00	x		10.80 Días

Lo que significa que recuperamos nuestra inversión en un año seis meses y once días

La recuperación de capital para nuestro proyecto es de un año seis meses y once días, lo que quiere decir que el resto de tiempo hasta completar los seis años generaremos utilidades, y nuestra inversión inicial estará recuperada en el tiempo antes indicado.

## 5.2. EVALUACION FINANCIERA

Para la realización de una evaluación financiera tomaremos en cuenta los siguientes indicadores:

**Tasas de Apalancamiento.**- Miden el grado en que la empresa se ha financiado por medio de una deuda.

**Patrimonio / Inversión.-** Mide el porcentaje con que el Patrimonio cubre a la inversión inicial.

**Deuda / Inversión.-** Nos da el porcentaje de la inversión que se encuentra financiada por terceras personas ajenas a la empresa

**Razón de deuda total o activo total .-** Mide el porcentaje de fondos provenientes de instituciones de crédito, se acepta una tasa de 33%.

**Indices de Liquidez.-** Este indicador no sólo es un índice de liquidez sino que también nos sirve para determinar si el Activo Corriente cubre o respalda al Pasivo Corriente, para nuestro proyecto el Activo Corriente cubre en parte al Pasivo Corriente durante los dos primeros años, pero a partir del tercer año cubre en su totalidad. Este índice está dado en veces.

#### **Indices de Rentabilidad.-**

La rentabilidad es el resultado neto de un gran número de políticas y decisiones. En realidad, las tasas de este tipo revelan que tan efectivamente se administra la empresa.

**Utilidad Neta / sobre las ventas.-** Mide la generación de ganancia adquirida al realizar una cantidad determinada de ventas, ésto en función de porcentaje.

#### **Tasa de margen de beneficio sobre ventas.-**

Se calcula dividiendo el ingreso neto después de impuestos sobre las ventas. En realidad, tanto el ingresos neto como las ventas son una corriente de flujos de efectivo a lo largo de un período de un año y aquí está implícita la suposición de que ambas se dan en un mismo momento, está dado en porcentaje. Fórmula:

$$\frac{\text{Utilidad Neta después de Impuestos}}{\text{Ventas totales Anuales}}$$

## INDICES FINANCIEROS

		1	2	3	4	5	6
INVERSION TOTAL	US\$ MILLES	3,832.7					
APALANCAMIENTO	PATRIMONIO / INVERSION	6.2%	11.79%				
	DEUDA / INVERSION	93.8%	88.2%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
RENTABILIDAD	TIRF	81.38	76.43	72.18	68.78	66.18	64.28
	UTILIDAD NETA / PATRIMONIO	0.14	41.8%	29.1%	25.9%	24.9%	23.24%
	UTILIDAD NETA / VENTAS	0.002	0.010	1.0%	3.4%	3.5%	4.01%
	VAN FINANCIERO	-606.7	-472.4	-42.1	40.0	188.3	311.07
	PUNTO DE EQUILIBRIO	6.8%	5.5%	4.6%	3.8%	3.2%	2.7%
	COEF. BENEFICIO / COSTO	1.1	1.13	1.21	1.29	1.37	1.46
	INDICE DE SOLVENCIA	0.9	1.1	100.0	100.0	100.0	100.0
	INDICE DE LIQUIDEZ	0.9	1.1	100.0	100.0	100.0	100.0
BENEFICIO NACIONAL AÑO 6	TOTAL SUELDOS Y SALARIOS	13,988.94					
	VALOR AGREGADO	16,385.31					
	GENERACION DE DIVISAS	0					
	COSTO DE OPORTUNIDAD	6.5%					

## INDICES FINANCIEROS

			1	2	3	4	5	6
INDICE DE LIQUIDEZ	ACTIVO CORRIENTE	*	0.90	1.06				
	PASIVO CORRIENTE							
APALANCAMIENTO FINANCIERO	DEUDA TOTAL	**	82.84%	71.88%				
	ACTIVO TOTAL							
RENTABILIDAD	UTILIDAD NETA D. DE IMP.							
ROTACION DE ACTIVO TOTAL	VENTAS TOTALES ANUALES	**	0.2%	1.03%	3.4%	3.5%	3.8%	4.0%
	VENTAS/ACTIVO TOTAL	*	11.01	11.36	8.64	7.48	6.61	5.79

\* VECES

\*\* PORCENTAJE

**INDICE DE LIQUIDEZ = 1.06**

El taller tiene una razón corriente de 1.06, es decir que por cada US\$1.00 que le taller debe a corto plazo cuenta con US\$1.06 para respaldar esa obligación.

**APALANCAMIENTO FINANCIERO: 71.88%**

Demuestra que por cada \$1 invertido en los activos totales del taller 0.72 centavos han sido financiados por los acreedores. Es decir que los acreedores son dueños del 72% quedando para los dueños el 28%.

**ROTACIÓN DE LOS ACTIVOS TOTALES: 5.79**

Este indicador significa que los activos totales del taller rotaron 5.79 veces, de lo cual podemos concluir que por cada \$1 invertido en la empresa generan ingresos de 5.79 dólares en dicho período.

**RENTABILIDAD. = 4%**

Este indicador significa que la utilidad neta correspondió al 4% de los ingresos, es decir que por cada \$1 de ingresos se generó 4 dólares de utilidad neta, una vez descontados todos los gastos.

## **CAPITULO V**

## **EVALUACION**

### 5.3. EVALUACION SOCIAL

El proyecto de Implementación de un taller artesanal especializado en Lencería Fina colaborará con la reactivación del aparato productivo, para el desarrollo del país, además se crearán tres nuevos puestos de trabajo para la confección de las prendas y para administración . Cada una de las personas en el área productiva deben producir 35 prendas mensuales. Esto equivale a 70 prendas mensuales.

Adicionalmente se dará oportunidad de expandirse a los tres distribuidores independientes que adquieren el producto en nuestra empresa, ellos a su vez podrán ampliar su nicho de mercado fijando otros canales de distribución, para poder hacer una cobertura mucho más amplia, por lo tanto generarán mayor empleo.

Al existir prendas de excelente calidad elaboradas en nuestro país, y por ende con costos más económicos las damas de nivel social económico medio y medio bajo podrán optar por éstos productos, lo que contribuiría en forma indirecta a afianzar su autoestima.

## CONCLUSIONES

La distribución de las prendas se realizará por medio de 3 distribuidores independientes, los que se encargarán de su comercialización.

El Estudio de mercado se realizó en la ciudad de Guayaquil, tomando una muestra representativa de los diferentes sectores económicos.

Se va a fomentar el sector artesanal del país, impulsando la actividad de confección de prendas de lencería fina y de esta manera fomentar el crecimiento de fuentes de trabajo, cubriendo la necesidad de los consumidores de este producto.

## RECOMENDACIONES

Como recomendaciones una vez realizado el proyecto tenemos:

- Dar más atención al sector artesanal, que es una fuente muy rica de trabajo con la que cuenta nuestro país.
- Sería buena opción para las empresas trabajar con Leasing financiero, pues es una forma de generar fuentes de trabajo sin afectar en gran manera la disponibilidad de efectivo con la que cuenta una empresa para comprar materias primas, materiales y para cubrir cualquier emergencia.
- El gobierno debería elaborar programas de capacitación, que sean accesibles para personas de bajos recursos económicos, pero que tienen un espíritu de superación.
- El Gobierno y/o Cámaras de la Producción debería fomentar un programa de multiplicadores de conocimientos, con el propósito de que la capacitación abarque a más sectores.

## BIBLIOGRAFIA

ALVAREZ, Catalina. VELASTEGUI, Darío.

PROYECTOS. Ambato 2000.

EDNA Sheedy, “ Como Iniciar Y Administrar un negocio en casa”  
Editorial Norma, Bogotá, 1992, Pg. 188

GUIA PARA LA PRESENTACION DEL PLAN DEL PROYECTO.

GUEVARA, Pilar “Manuales de Costos I y II”  
Universidad Católica, Ambato 1998-1999

TORMEN, Fabricio “Manuales de Mercadeo IyII”  
Universidad Católica, Ambato 1998-1999

- <http://www.lukasnet.com/pyme/io/050998.htm>
- <http://www.diandra.com.ar/lence/2890.html>

