



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA DE INGENIERÍA DE EMPRESAS

TESIS DE GRADO

Previa la obtención del título de:

INGENIERA DE EMPRESAS

Tema:

CREACIÓN DE UNA EMPRESA ASOCIATIVA, PARA ROPA DEPORTIVA, EN LA PARROQUIA BAYUSHIG, CANTÓN PENIPE, PROVINCIA DE CHIMBORAZO.

FANY MARISOL GUANGA GONZÁLEZ

RIOBAMBA - ECUADOR

2014

CERTIFICADO DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo ha sido revisado en su totalidad, quedando autorizada su presentación.

Ing. Norberto Hernán Morales Merchán

DIRECTOR DE TESIS

Ing. Floripes Rocío Samaniego Erazo

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA

Las ideas expuestas en el presente trabajo de investigación y que aparecen como propios son en su totalidad de absoluta responsabilidad del autor.

Guanga González Fany Marisol

AGRADECIMIENTO

Al culminar el presente trabajo quiero agradecer a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, a la Facultad de Administración de Empresas y a la Escuela de Ingeniería de Empresas, por los conocimientos impartidos a lo largo de mi vida estudiantil y formarme como profesional.

Agradezco efusivamente a todos y cada uno de los docentes de mi facultad en especial a mí Director De tesis Ingeniero Norberto Morales, al Miembro del tribunal Ingeniera Rocío Samaniego por brindarme su paciencia y apoyo en cada momento que lo necesite, para la culminación de la presente tesis.

Guanga González Fany Marisol

DEDICATORIA

AL culminar la presente tesis quiero dedicar en primera instancia a Dios por estar a mi lado en cada momento y lograr mi sueño como profesional, un sueño que creí distante y ahora en día lo estoy logrando.

A mis padres Galito y Fabiolita por apoyarme, por su apoyo incondicional a usted mamita por ser un ángel en mi vida.

A mis hermanos Darío y Erika, por estar conmigo en las buenas y malas, para ayudarme incondicionalmente.

A mis hijos David y Wilfridito, por ser mi fortaleza, por transformar mi vida en felicidad, gracias a mi esposo Wilfrido por estar conmigo en las buenas y malas por su comprensión, amor y ser una persona extraordinaria a usted mi respeto y admiración.

Dios le pague a cada uno de ustedes mi familia, gracias por alcanzar conmigo este sueño cumplido.

Guanga González Fany Marisol

ÍNDICE GENERAL

Portada.....	I
Certificado de tribunal.....	II
Certificación de autoría.....	III
Agradecimiento.....	IV
Dedicatoria.....	V
Índice de contenidos.....	VI
Índice de tablas.....	VIII
Índice de gráficos.....	IX
Introducción.....	X
Abstract.....	XI
CAPÍTULO I.....	1
Identificación del proyecto.....	1
1.2 Descripción del problema.....	1
1.3 Justificación e importancia del proyecto.....	2
1.4 Marco teórico.....	2
1.5 Marco conceptual.....	3
CAPÍTULO II.....	7
Investigación de Mercado.....	7
2.1 Necesidad de la información.....	7
2.1.1 Información secundaria.....	7
2.1.2 Información primaria.....	7
2.2 Estudio de la demanda.....	26
2.3 Estudio de la oferta.....	27
2.4 Estrategias de marketing.....	28
CAPÍTULO III.....	34
Estudio Técnico.....	34
3.1 Localización del proyecto.....	34
3.1.1 Macro localización.....	34
3.1.2 Micro localización.....	35
3.2 Tamaño del proyecto.....	38
3.3 Ingeniería del proyecto.....	39
3.3.1 Flujo de procesos.....	40
CAPÍTULO IV.....	45
4.1 Organización.....	45
4.2 Aspectos fiscales de la empresa asociativa.....	45
4.3 Aspectos legales de la empresa asociativa.....	45
4.4 Aspectos laborales.....	46
4.5 Estructural organizacional.....	47
4.6 Base filosófica de la empresa.....	51
4.7 Política de la empresa.....	52
CAPÍTULO V.....	54
Derecho mercantil.....	54
CAPÍTULO VI.....	56
Impacto ambiental.....	56

6.1 Política ambiental BAYU&SPORT.....	56
6.2 Práctica de orden y limpieza.....	57
6.3 Seguridad industrial.....	57
6.4 Reforzar la rentabilidad a largo plazo.....	57
6.5 Código de conducta interno.....	58
CAPÍTULO VII.....	59
Estudio Económico Financiero.....	59
7.1 Presupuesto de inversión.....	59
7.2 Capital de trabajo.....	61
7.3 Inversión del proyecto.....	64
7.4 Presupuesto de ingresos.....	65
7.5 Presupuesto de egresos.....	66
7.6 Cotos fijos.....	69
7.7 Costos variables.....	69
7.8 Estructura de financiamiento.....	70
7.9 Punto de equilibrio.....	70
7.10 Estados financieros.....	71
7.10.1 Estados de pérdidas y ganancias.....	73
7.11 Flujo de caja.....	74
7.12 Evaluación del proyecto.....	75
Conclusiones y Recomendación.....	78
Bibliografía.....	80
Anexos.....	82

ÍNDICE DE TABLAS

N°	TÍTULO	PÁG
01	Análisis de La demanda.....	28
02	Análisis de La oferta.....	28
03	Demanda insatisfecha.....	29
04	Determinación del precio (ropa interior).....	31
05	Determinación del precio (ropa exterior).....	32
06	Determinación del precio (uniforme Completo).....	33
07	Método cualitativo por puntos.....	37
08	Prendas deportivas a cubrir del proyecto.....	40
09	Equipo de computación.....	43
10	Equipo de oficina.....	43
11	Equipo de computación.....	43
12	Maquinaria Y equipo.....	44
13	Herramientas.....	45
14	Inversión tangible.....	60
15	Inversión fija intangible.....	62
16	Materia prima.	62
17	Mano de obra directa.....	63
18	Insumos.....	63
20	Capital de trabajo.....	65
21	Inversión del proyecto.....	65
22	Costos fijos.....	70

23	Costos variables.....	70
24	Presupuesto de egreso	71

ÍNDICE DE GRÁFICOS

01	Diseño del producto.....	30
02	Etiqueta.....	31
03	Ubicación del proyecto.....	35
04	Mapa de San Antonio de Bayushig.....	36
05	Diagrama de flujo del proceso.....	41
07	Misión.....	52
08	Visión.....	53

INTRODUCCIÓN

Asociatividad desarrolla mecanismos de acción conjunta y cooperación empresarial, que contribuye a que las empresas mejoren su posición en el mercado, brindando una estructura más sólida y competitiva. Las empresas que trabajan de manera conjunta cuentan con mayores oportunidades de acceso a servicios, compra de insumos, comercialización y financiamiento; las ventajas de una Asociatividad Empresarial es: Amplía economías de escala, alcanza nuevos mercados, acelera procesos de aprendizaje, aumenta poder de negociación, alcanza objetivos comunes de mediano y largo plazo, responde señales de mercado.

Para lo cual el proyecto se basa en asociar a las confeccionistas de la Parroquia Bayushig, para producir y comercializar ropa deportiva mejorando el poder de negociación y optar la mejora en la calidad de vida de las familias.

Dentro de la investigación se desarrolló la Investigación de Mercado, Estudio Técnico, se determinó el tipo de Organización y el punto importante para la ejecución del proyecto es la realización del Estudio Económico Financiero.

CAPITULO I

IDENTIFICACION DEL PROYECTO

1.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

A partir de septiembre de 1999, inicia el período de la actividad del Volcán Tungurahua, por lo que la producción de frutas, hortalizas, y crianza de especies menores, se ven suspendidas creando un problema en las familias al no contar con estos productos tanto para su subsistencia como para poder comercializar.

Según el INEC (2010), la población de Bayushig es de 1101 habitantes, 517 Hombres que representa el (47%) y 584 Mujeres que representa el (53%), con esta consideración y dado que es la generalidad de familias existen un promedio de seis miembros, el número promedio es de 183 de este 100%, el 70% han emigrado a la Ciudad de Riobamba, y otros lugares del País; mientras que el 30% de esta población en el caso de varones se han dedicado a laborar siguen en las actividades agrícolas, mientras que las mujeres confeccionan prendas deportivas (chompas, pantalones, camisetetas, pantalonetas, short, polines) para algunos almacenes de la Ciudad de Riobamba.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo general

Crear una Empresa Asociativa, para la producción y comercialización de ropa deportiva en la Parroquia Bayushig, Cantón Penipe, Provincia de Chimborazo.

1.2.2 Objetivos específicos

- ❖ Realizar, la Investigación de Mercado y definir las Estrategias de Marketing.
- ❖ Realizar el Estudio Técnico

- ❖ Determinar el tipo de Organización requerida
- ❖ Identificar una Propuesta Jurídica
- ❖ Realizar el Plan Ambiental
- ❖ Realizar un Estudio Económico Financiero

1.3 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL PROYECTO

Al Asociar a confeccionistas de la Parroquia Bayushig se pretende dar forma a dicha producción y comercialización de ropa deportiva en la Provincia de Chimborazo, se contribuye a que mantenga; por un lado, su actividad, pero, fundamentalmente a que mejoren su poder de negociación, esto contribuirá a que se mejore la calidad de vida de las familias y de la población.

1.4 MARCO TEÓRICO

1.4.1 La Administración, Stoner (1982), manifiesta que la Administración es el proceso de planear, organizar dirigir, controlar y evaluar el trabajo de los miembros de la organización utilizando los recursos disponibles de la empresa para alcanzar objetivos organizacionales establecidos; Para Reyes Ponce (2004), dice que es el conjunto sistemático de reglas para lograr la máxima eficiencia en las formas de coordinar un organismo social, para Robbins y Decenzo, (2004), dice que la Administración es el proceso de conseguir que se hagan las cosas, con eficiencia y eficacia, a través de otras personas y junto con ellas, cabe indicar que según Henry Fayol explica que lleva a cabo cinco actividades administrativas que se conoce como Proceso Administrativo planificar, organizar, dirigir, control.

1.4.2 Funciones (Roles) Administrativas.- Según James (1986) manifiesta que las

funciones de los Administradores son de planificadores, organizadores, líderes, controladores y evaluadores, de las organizaciones. Sugiere Mintzberg,(2001) que son aspectos más importantes del trabajo de un administrador ya que necesitan de información para tomar decisiones inteligentes y otras personas de la organización dependen de la información recibida o transmitida a través de los administradores; EL NEGOCIAR emplean gran tiempo en negociar porque sólo ellos poseen la capacidad y los conocimientos que este rol exige. Algunas de estas negociaciones atañen a organizaciones externas. A su vez los administradores negocian dentro de la organización; para HITT BLACK PORTER 2006, establece que el intelectual Henry Mintzberg indica que el Administrador se encuentra en una situación de decisión es responsable de saber que Recursos pueden o no comprometerse con determinadas soluciones negociadas, las personas de un equipo negociador que ayude a establecer una nueva empresa conjunta con una compañía externa estaría funcionando en el rol de negociador. Para Stephen P. y Robins (2004) dice que el rol de los Gerentes viene agrupadas en tres categorías en las que tenemos las relaciones interpersonales las de transferencia de formación y de toma de decisiones.

1.4.3 Estudio De Mercado, Según Fernández (2002), Manifiesta que el Estudio de Mercado permite tener la información necesaria para realizar el análisis de la situación actual el análisis de oportunidades y amenazas, dentro de la aplicación de la Investigación de Mercado se tiene las siguientes áreas: Producto, precio, Comunicación, Distribución; El procesamiento metodológico de la Investigación de Mercados es tenemos: Planteamiento inicial, Planificación de la investigación,

Recogida de datos, Análisis de resultados, Elaboración del informe; Para Jeffrey L. Pope (2004), manifiesta que el Estudio de Mercado ayuda a tomar mejores decisiones para la Empresa, nos indica que el ciclo de vida del producto es: La introducción, el crecimiento, la madurez, la declinación. Según Ferre (2003), manifiestan que la Investigación de Mercados es la única herramienta imprescindible para poder aplicar el concepto de marketing en una Empresa, en otras palabras sin el Estudio de Mercado no se puede hacer Marketing ya que su implantación exige la necesidad inexcusable de conocer al consumidor final, la cual solo es posible conseguirlo realizando un Estudio de Mercado

1.4.4 La Asociatividad Empresarial Villegas 2003, por Asociatividad empresarial entendemos todas aquellas formas de cooperación entre empresas ya sea horizontal, transversal o verticalmente, que tiene por objeto principal mejorar la gestión, la productividad y competitividad de las empresas asociadas. Su connotación por lo tanto es diferente al concepto de asociaciones empresariales-asociacionismo lo denominan en Europa, cuyo objetivo principal es la representatividad ante el sector público; así mismo el concepto asociativo tiene una lectura diferente a la tradicional de cooperativismo, en cuanto que esta busca esencialmente es la colaboración principalmente de los trabajadores. Sin embargo, con este término asociativo queremos cobijar esas y muchas otras formas de organización de los empresarios y trabajadores como mutuales, fondos, empresas asociativas de trabajo y cooperativas de trabajo asociado, entre otros.

(PNUD), Asociatividad y Capital Social, Santiago de Chile, 2000. Indica que dentro de la Empresas se toma decisiones de diferente Naturaleza a partir de la

información y Recursos disponibles y en función de los objetivos a alcanzar, entre esos objetivos esta en el crecimiento, en el que la Empresa busca incrementar las operaciones aumentando el número de productos que ofrece o los mercados que atiende esto se logra con tres estrategias 1.- La concentración.- enfoque a la línea principal de negocios o mercados; 2.- Integración Vertical.- control de proveedores y clientes, 3) La integración horizontal.- combinando operaciones con la competencia. El medio Ambiente que rodea a las Empresas, la mayoría de gente desea una mayor y mejor sociabilización, sin embargo las personas dan más importancia al esfuerzo individual, para su bienestar, olvidándose de que la identidad individual no puede ser elaborada en forma aislada, ello remite siempre a entidades colectivas, es pues la afirmación misma de la libertad individual la que conduce a preocuparse del vínculo Social.

1.5 MARCO CONCEPTUAL

Proyecto.- Buscar una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver.¹

Proyecto de inversión.- Es un plan que si le asigna un monto, de capital y se le proporciona insumos de varios tipos podrá producir un bien, o un servicio útil al ser humano o a la sociedad.²

Estudio de factibilidad.- Es un proyecto ejecutivo de realización que incluye un análisis, a detalle del mismo.³

Estudio Técnico.- Es la función de producción que optimice el empleo de los

¹, Baca Urbina Gabriel "Evaluación de proyectos, 3ra Edición 1998"

², Baca Urbina Gabriel "Evaluación de proyectos, 3ra Edición 1998"

³ Arceo J. "Proyecto de inversión" Quinta Edición 2002.

recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto.⁴

Estudio de la Organización.- La finalidad del estudio de sistemas y procedimientos administrativos es ayudar a la alta gerencia a planear y obtener las metas de la organización.

Demanda.- "Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca⁵

Depreciación.- El término depreciación se refiere, en el ámbito de la contabilidad y economía, a una reducción anual del valor de una propiedad, planta o equipo.

Gasto.- Un gasto es un egreso o salida de dinero que una persona o empresa debe pagar para un artículo o por un servicio. Para un inquilino, por ejemplo, el alquiler es un gasto.⁶

Costo.- Es el valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien o servicio.

Van.-También conocido como valor actualizado neto o valor presente neto (en inglés net present value, cuyo acrónimo es VAN (en inglés, NPV).

Tir.- Es el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados.

⁴ r la función de producción que optimice el empleo de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto.

⁵ Del libro: Diccionario de Economía, Tercera Edición, de Andrade Simón, Editorial Andrade, Págs. 215.

⁶ <http://es.wikipedia.org/wiki/Gasto>

CAPITULO II

INVESTIGACION DE MERCADO

En el presente proyecto se realiza la Investigación de Mercado, que demuestre la factibilidad de comercializar ropa deportiva a través de una Empresa Asociativa.

2.1 NECESIDAD DE LA INFORMACIÓN

Es necesaria la información porque permite conocer gustos, preferencias de los clientes o usuario al vender los productos terminados (Chompa, pantalón, camisetitas, pantaloneta).

2.1.1 Identificar la información secundaria

La información secundaria para la investigación constituyen las 30 mujeres que se dedican a coser ropa deportiva en la Parroquia Bayushig.

2.1.2 Información primaria

Para identificar las necesidades, deseos, gustos y preferencias de ropa deportiva se aplica la técnica de encuesta direccionadas tanto a los almacenes de la ciudad de Riobamba como a las confeccionistas de la Parroquia Bayushig.

2.1.2.1 Análisis de la encuesta aplicada

La encuesta está dirigida a los almacenes del cantón Riobamba, y a las confeccionistas de la Parroquia.

Encuesta realizada a los intermediarios (almacenes de Riobamba) de ropa deportiva.

1.- ¿Adquiere ropa deportiva?

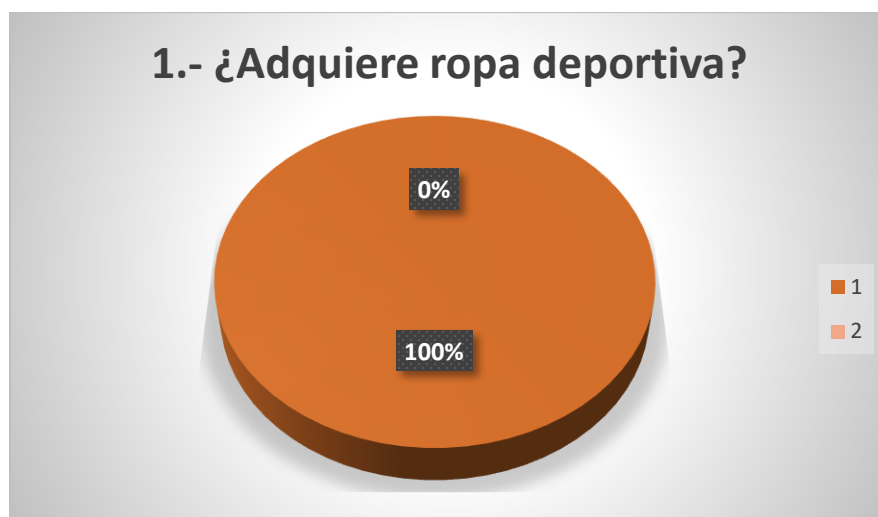
Si no

TABLA N° 1

	CANTIDAD	FRECUENCIA
SI	10	100,00
NO		0,00
Total	10	100,00

Fuente: Encuesta realizada a los intermediarios (almacenes de Riobamba)
Elaboración: La investigadora

GRAFICO N° 1



Interpretación a la pregunta uno.- Por medio del gráfico se observa que el 100% de las empresas encuestadas adquieren ropa deportiva.

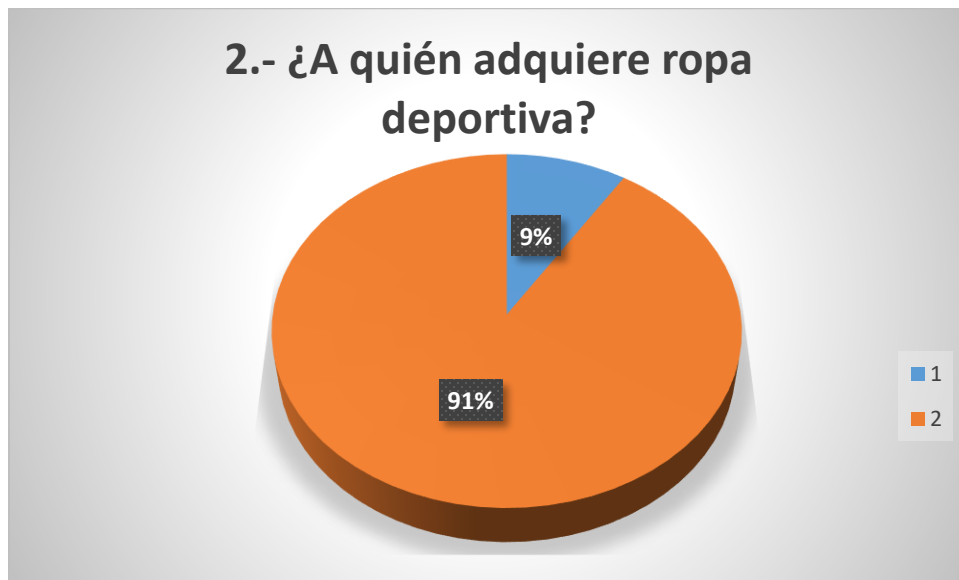
2.- ¿A quién adquiere ropa deportiva?

TABLA N° 2

DETALLE	NUMERO	FRECUENCIA
Talleres * ⁷	9	90,00
Mayoristas**	1	10,00
Total	10	100

Fuente: Encuesta realizada a confeccionistas de Bayushig
Elaboración: La investigadora

GRAFICO N° 2



Interpretación a la pregunta 2.- En el gráfico se observa que el 91% de los encuestados manifiestan que adquieren el producto a los talleres ubicados en dentro de la Provincia de Chimborazo, mientras el 9% de los encuestados lo adquieren por medio de los mayoristas.

⁷ * Taller.- Lugar en donde se confecciona ropa deportiva

** Mayoristas.- son aquellas personas, jurídicas o físicas, que compran a fabricantes, con objeto de volver a vender el artículo

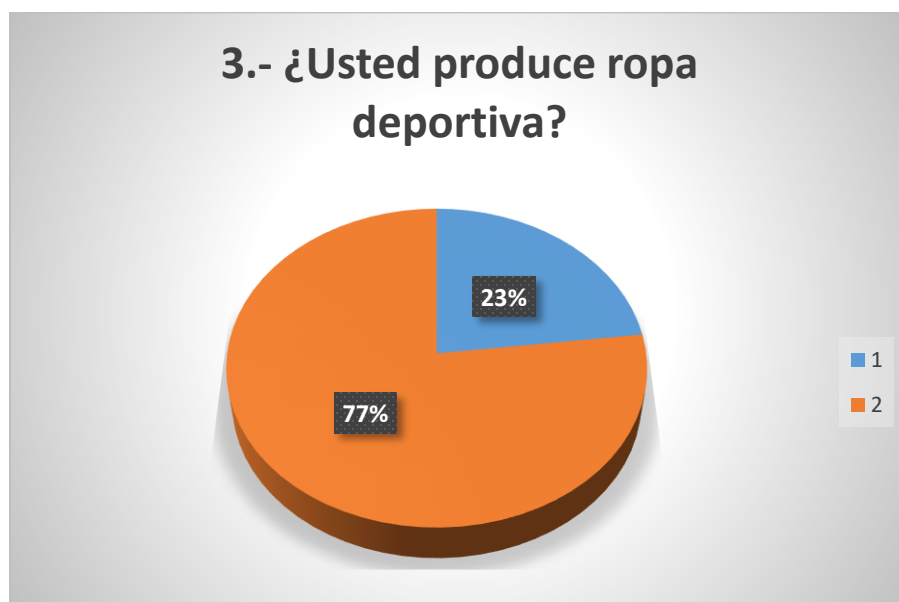
3.- ¿Usted produce ropa deportiva?

TABLA N° 3

DETALLE	NUMERO	FRECUENCIA
SI	8	80,00
NO	2	20,00
Total	10	100

Fuente: Encuesta realizada a los intermediarios (almacenes de Riobamba)
Elaboración: La investigadora

GRAFICO N° 3



Interpretación a la pregunta tres.- En el gráfico se observa que del 100% de los encuestados, el 91% responden a que si elaboran prendas deportivas, mientras que el 9% manifiestan que no elaboran prendas deportivas.

4.- ¿En qué lugar confeccionan ropa deportiva?

En su propio taller

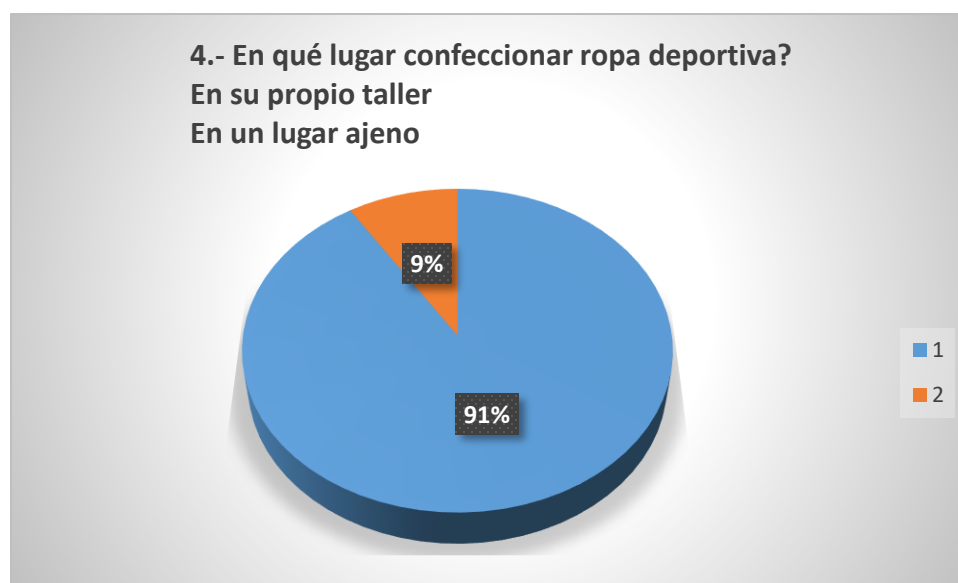
En un lugar ajeno

TABLA N° 4

DETALLE	NUMERO	FRECUENCIA
En su propio taller	4	0,40
Taller ajeno	6	0,60
TOTAL	10	100%

Fuente: Encuesta realizada a los intermediarios (almacenes de Riobamba)
Elaboración: La investigadora

GRAFICO N° 4



Interpretación a la pregunta cuatro.- Al observar el gráfico se encuentra que el 91% de los encuestados manifiestan que confeccionar ropa deportiva en lugares ajenos, mientras que el 9% confeccionan en su propio taller.

5.- ¿Cada que tiempo?

TABLA N° 5

DETALLE	NUMERO	FRECUENCIA
Semanal	6	60,00
Quincenal	3	30,00
Mensual	1	10,00
total	10	100,00

Fuente: Encuesta realizada a los intermediarios (almacenes de Riobamba)
Elaboración: La investigadora

GRAFICO N° 5



Interpretación a la pregunta cinco.- En el gráfico se observa que el 60% de los encuestados adquieren semanalmente, mientras que el 30% adquieren quincenal, dejando con un mínimo porcentaje a la adquisición mensual.

6.- ¿Usted les proporciona a las confeccionistas?

Tela

Insumos

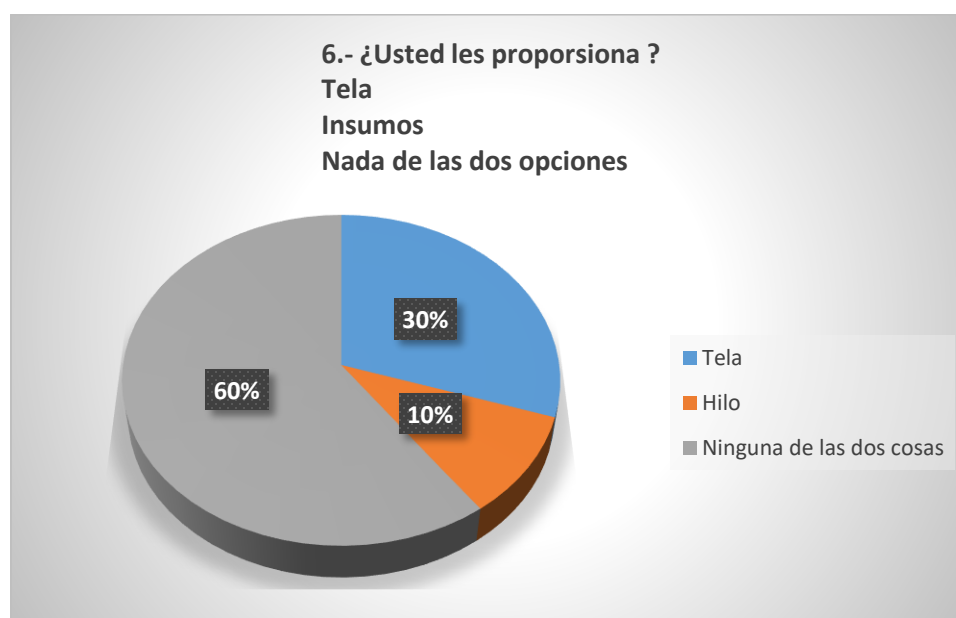
Nada de las dos opciones

TABLA N° 6

DETALLE	NUMERO	FRECUENCIA
Tela	3	30,00
Hilo	1	10,00
Ninguna de las dos cosas	6	60,00
Total	10	100,00

Fuente: Encuesta realizada a los intermediarios (almacenes de Riobamba)
Elaboración: La investigadora

GRAFICO N° 6



Interpretación a la pregunta seis.- Al observar el gráfico, se encuentra que el 100% de los encuestados el 60% no les provee de ninguna Materia Prima, mientras que el 31% de los encuestados manifiesta que se les provee de tela, y un 10% de Insumos (hilo, elastico, cierres).

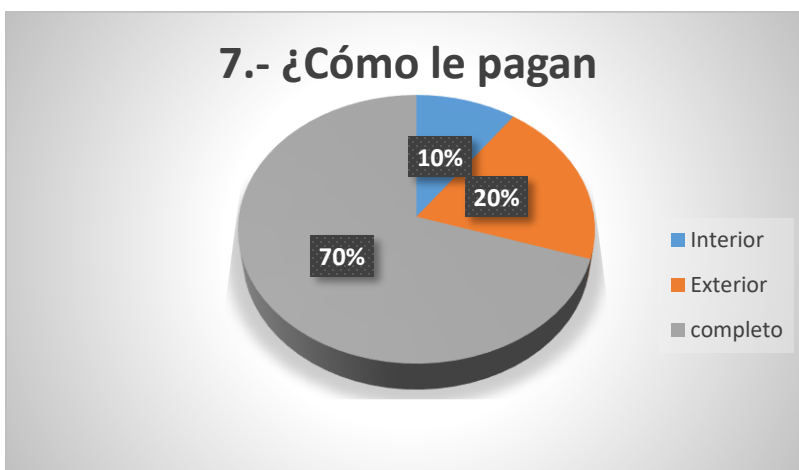
7.- ¿Cómo le pagan a las confeccionistas?

TABLA N° 7

DETALLE	NUMERO	FRECUENCIA
Interior	1	10,00
Exterior	2	20,00
Completo	7	70,00
Total	10	100,00

Fuente: Encuesta realizada a los intermediarios (almacenes de Riobamba)
Elaboración: La investigadora

GRAFICO N° 7



Interpretación a la pregunta siete.- El presente grafico se encuentra que el 70% de los encuestados venden el producto (completo) 20% externo (Dólares), mientras que un 10% venden lo interior.

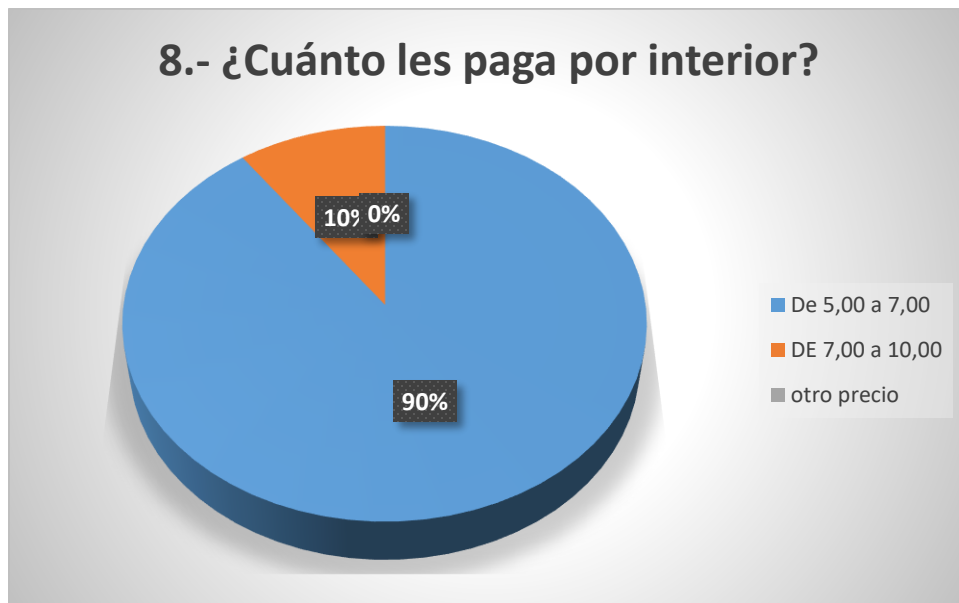
8.- ¿Cuánto les paga por interior a las confeccionistas?

TABLA N° 8

DETALLE	NUMERO	FRECUENCIA
De 5,00 a 7,00	9	90,00
DE 7,00 a 10,00	1	10,00
otro precio	0	0,00
Total	10	100,00

Fuente: Encuesta realizada a los intermediarios (almacenes de Riobamba)
Elaboración: La investigadora

GRAFICO N° 8



Interpretación a la pregunta ocho.- El presente gráfico se encuentra que el 90% pagan un precio de 5,00 a 7,00 dólares, el 10%, de 7,00 a 10,00 dólares.

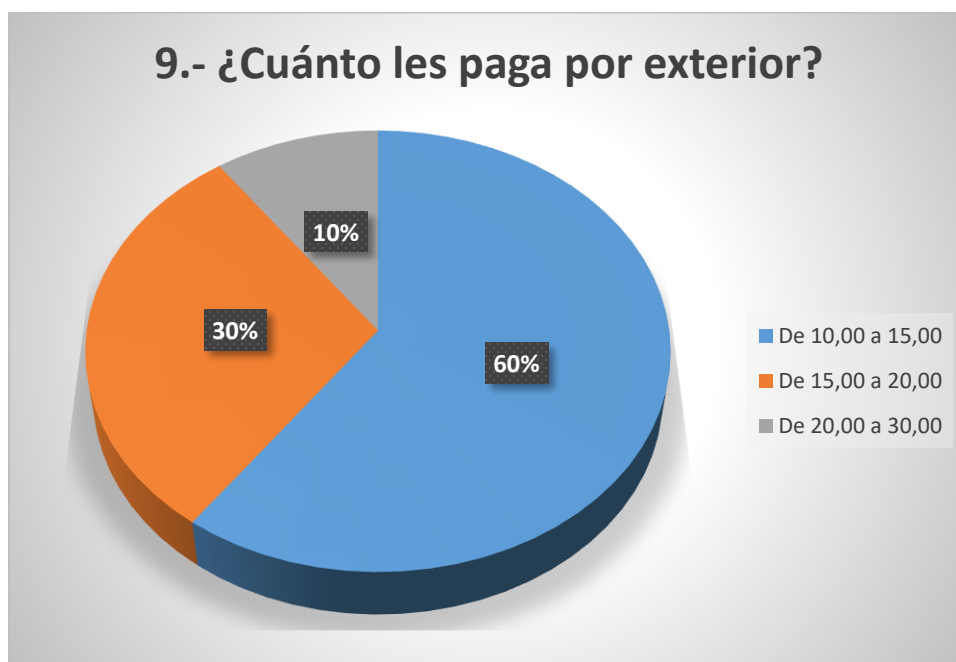
9.- ¿Cuánto les paga por exterior?

TABLA N° 9

DETALLE	NUMERO	FRECUENCIA
De 10,00 a 15,00	6	60,00
De 15,00 a 20,00	3	30,00
De 20,00 a 30,00	1	10,00
Total	10	100,00

Fuente: Encuesta realizada a los intermediarios (almacenes de Riobamba)
Elaboración: La investigadora

GRAFICO N° 9



Interpretación de la pregunta nueve.- En el gráfico se observa el 60% pagan por la parte exterior de 10,00 a 15,00 dólares, un 30% pagan de 15,00 a 20,00, mientras que un 10% de 2,00 a 30,00.

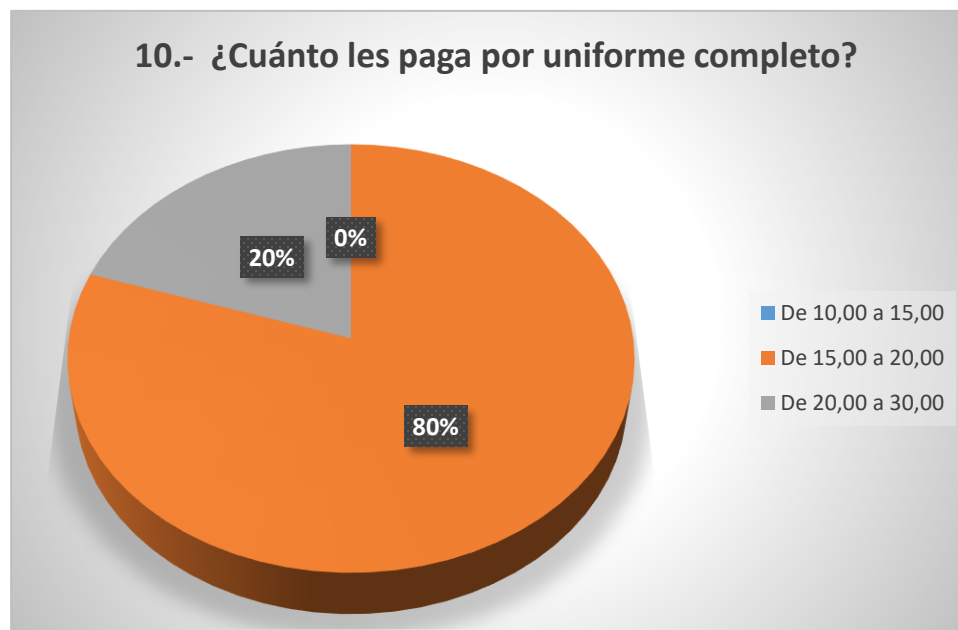
10.- ¿Cuánto les paga por uniforme completo a las confeccionistas?

TABLA N° 10

DETALLE	NUMERO	FRECUENCIA
De 10,00 a 15,00	0	0,00
De 15,00 a 20,00	8	20,00
De 20,00 a 30,00	2	80,00
Total	10	100,00

Fuente: Encuesta realizada a los intermediarios (almacenes de Riobamba)
Elaboración: La investigadora

GRAFICO N° 10



Interpretación de la pregunta diez.- En el gráfico se observa que el 80%, de los intermediarios pagan por uniforme completo de 20,00 a 30,00, mientras que el 20% de las empresas encuestadas manifiestan que pagan de 10,00 a 15,00.

Encuestas realizadas a las confeccionistas de la Parroquia

1.- ¿Cose ropa deportiva?

Sí

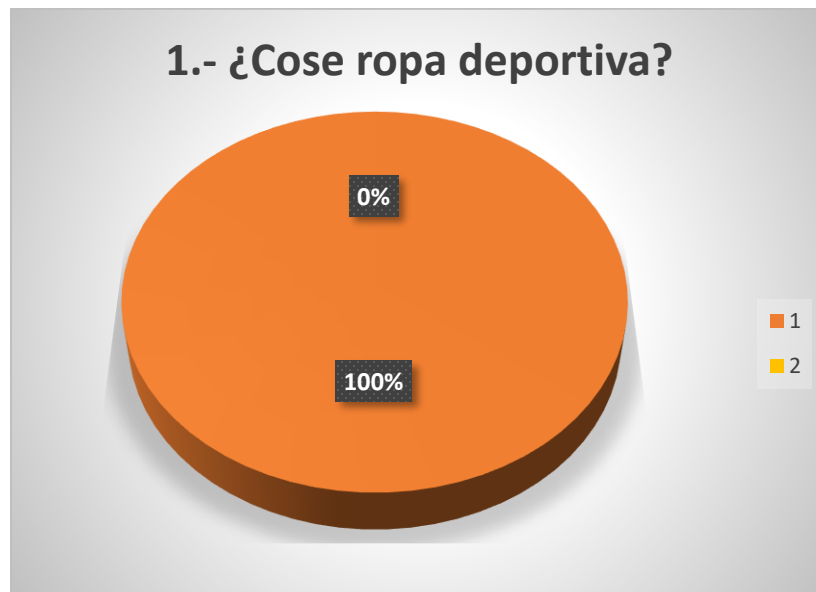
No

TABLA N° 11

	CANTIDAD	FRECUENCIA
SI	30	100,00
NO	0	0,00
Total	30	100,00

Fuente: Encuesta realizada a confeccionistas de Bayushig
Elaboración: La investigadora

GRAFICO N° 11



Interpretación a la pregunta número uno.- Al realizar la primera pregunta a las confeccionistas de la Parroquia, manifiestan que en un promedio del 100% cosen ropa deportiva.

2.- ¿Para quién lo hace?

Almacenes de Riobamba

Empresas de confección en la Provincia de Chimborazo

Otros

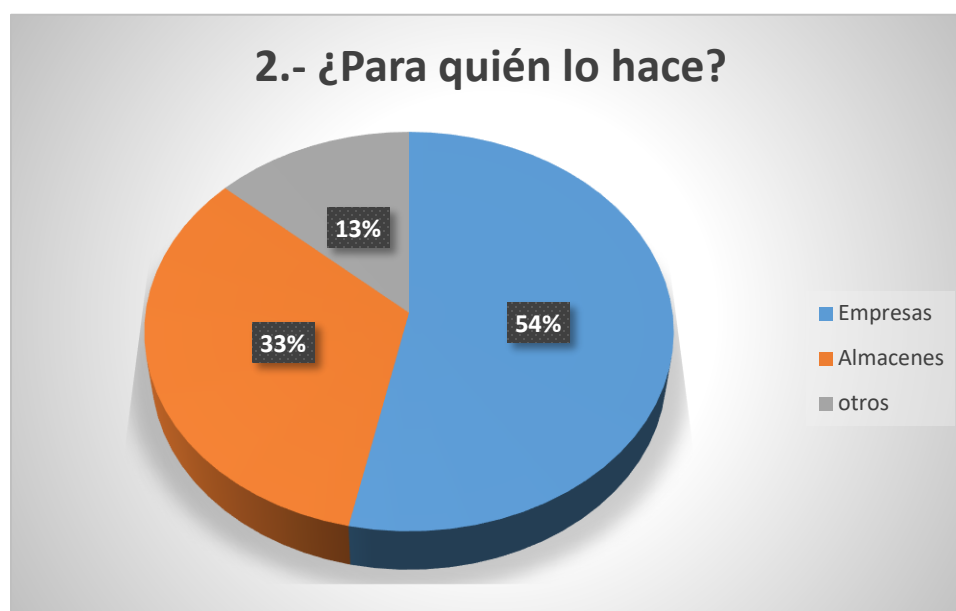
TABLA N° 12

DETALLE	NUMERO	FRECUENCIA	
Empresas de confección en la P. Chimborazo	16	53,33	53,3333333
Almacenes de Riobamba	10	33,33	86,6666667
Otros	4	13,33	100
Total	30	100	

Fuente: Encuesta realizada a confeccionistas de Bayushig

Elaboración: La investigadora

GRAFICO N° 12



Interpretación de la pregunta dos.- En el gráfico se observa, que del 100% de las confeccionistas encuestadas el 54% lo realizan para las distintas empresas ubicadas en la Provincia de Chimborazo,), Mientras que el 33% lo realizan para los Almacenes situados en diferentes sitios de la Provincia.

3.- ¿En qué lugar están?

TABLA N° 13

DETALLE	NUMERO	FRECUENCIA	
Riobamba	19	63,33	63,33333333
Guano	7	23,33	86,6666667
Alausí	4	13,33	100
Total	30	100	

Fuente: Investigación Directa
Elaborado: La investigadora

GRAFICO N° 13



Interpretación de la pregunta tres: Se demuestra que las confeccionistas entregan el producto terminado (chompas, pantalones, camisetas, pantalonetas) a los clientes que se encuentran en la Ciudad de Riobamba, en un porcentaje del 64%, mientras que el 23% se encuentran en Guano, y finalmente el 13% en el Cantón Alausí.

4.- ¿Cómo le pagan?

TABLA N° 14

	DETALLE	NUMERO	FRECUENCIA
1	Pieza	9	30,00
2	Uniforme completo	21	70,00
	Total	30	100

Fuente: Encuesta realizada a confeccionistas de Bayushig
Elaboración: Marisol Guanga

GRAFICO N° 14



Interpretación a la pregunta 4.- Según el gráfico se observa el 77%, que indica que les pagan por uniforme completo (Chompa pantalón, camiseta, pantaloneta), mientras que el 23% de las encuestadas manifiestan que les pagan por piezas.

5.- ¿Cada que tiempo le pagan?

TABLA N° 15

DETALLE	NUMERO	FRECUENCIA
Semanal	12	40,00
Quincenal	14	46,67
Mensual	4	13,33
Total	30	100

Fuente: Encuesta realizada a confeccionistas de Bayushig
Elaboración: La investigadora

GRAFICO N° 15



Interpretación a la pregunta 5.- Según el gráfico se observa que el 47% pagan quincenalmente, al 40% semanal y apenas el 13% de las encuestadas manifiestan que se las pagan mensual.

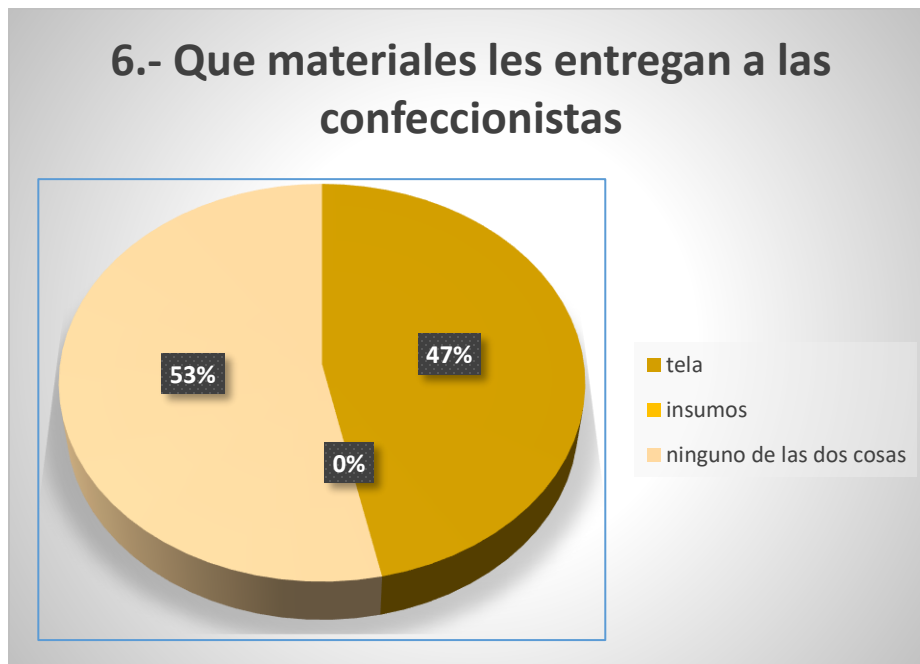
6.- Que materiales les entregan a las confeccionistas

TABLA N° 16

DETALLE	NUMERO	FRECUENCIA	
Tela	14	46,67	46,6666667
Insumos	0	0,00	46,6666667
ninguna de las dos cosas	16	53,33	100,00
Total	30	100	

Fuente: Encuesta realizada a confeccionistas de Bayushig
Elaboración: La investigadora

GRAFICO N° 16



Interpretación a la pregunta 6.- Según el gráfico se observa que el 53% no se les provee de materia prima, el 47% si les abastece.

7.- ¿Cómo considera la paga?

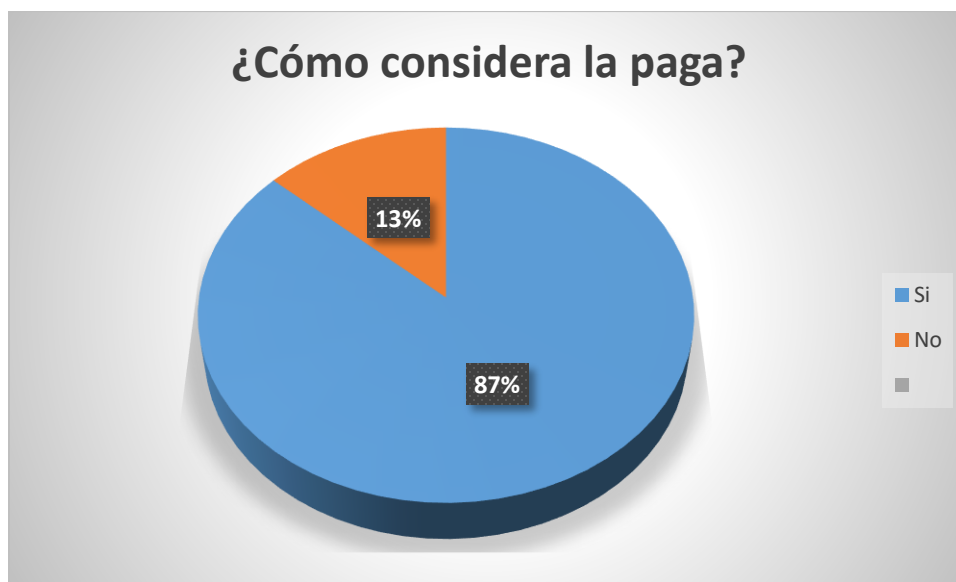
Poco
Alto
Normal

TABLA N° 17

DETALLE	NUMERO	FRECUENCIA	
Muy poco	21	70,00	70
Normal	9	30,00	100
Alto	0	0,00	100,00
Total	30	100	

Fuente: Encuesta realizada a confeccionistas de Bayushig
Elaboración: La investigadora

GRAFICO N° 17



Interpretación a la pregunta 7.- Según el gráfico se observa que el 87% de las confeccionistas manifiestan que es muy poco la paga, mientras que el 9% dice que es normal el precio que reciben por las prendas deportivas.

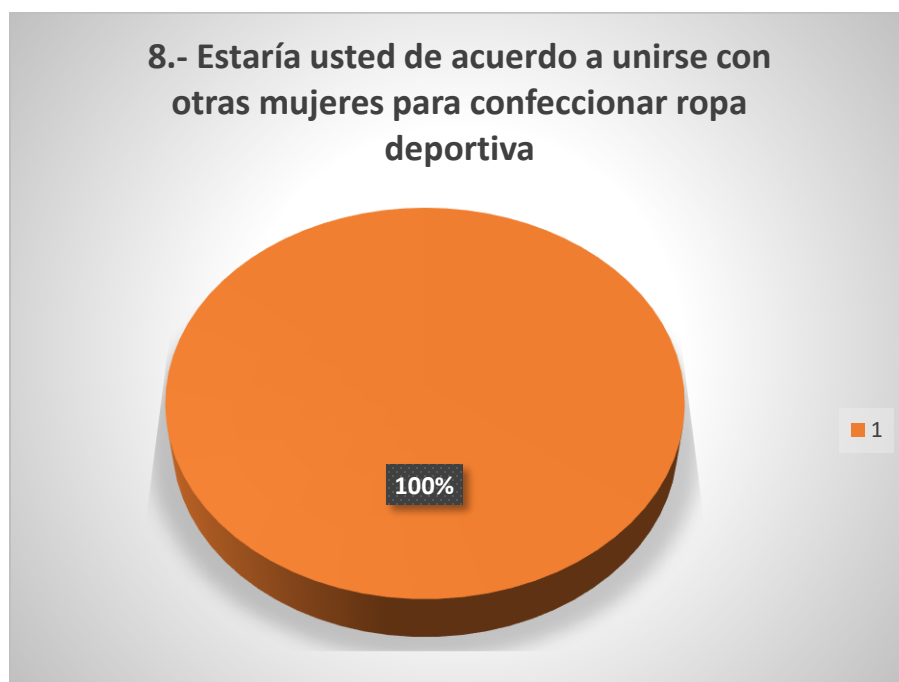
8.- Estaría usted de acuerdo a unirse con otras mujeres para confeccionar ropa deportiva

TABLA N° 18

DETALLE	NUMERO	FRECUENCIA
Si	30	100,00
No	0	0,00
Total	30	100

Fuente: Encuesta realizada a confeccionistas de Bayushig
Elaboración: Marisol Guanga

GRAFICO N° 18



Interpretación a la pregunta 8.- Al observar el gráfico encontramos que el 100% de las encuestadas desean unirse para confeccionar.

Análisis General:

De la encuesta realizada al 100% de las confeccionistas de la Parroquia Bayushig, en su totalidad se encuentran de acuerdo con:

- 1.- Organizar su propia empresa que les permita negociar con los intermediarios.
- 2.- Que les permita obtener un pago adecuado conforme al trabajo realizado.

2.2 ESTUDIO DE LA DEMANDA

Para la presente investigación se determina la cantidad de intermediarios que semanalmente adquieren prendas deportivas en la Parroquia Bayushig.

Clientes semanales (promedio): 10

Días de trabajo x 6

Total número de clientes semanal 60

Semanas del mes x 4

Total número de clientes mensual 1000

Meses del año x 12

Total número de clientes anual 12000

Total número de clientes anual 12000

$P_n = P_o(1+i)^n$

TABLA N° 19
ANALISIS DE LA DEMANDA

AÑOS	$PO=Po(1+i)^n$	DEMANDA
1	$12000(1+0,015)^1$	12180,00
2	$12000(1+0,015)^2$	12362,70
3	$12000(1+0,015)^3$	12548,14
4	$12000(1+0,015)^4$	12736,36
5	$12000(1+0,015)^5$	12927,41

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

Como se puede observar en la Tabla # 19, la demanda el primer año es de 12180 intermediarios, que adquieren prendas deportivas.

2.3 ESTUDIO DE LA OFERTA

Para el presente proyecto se determina la cantidad de ternos deportivos que se realiza para posteriormente vender a los intermediarios.

TABLA N° 20
ANALISIS DE LA OFERTA

AÑOS	$PO=Po(1+i)^n$	OFERTA
1	$7200(1+0,015)^1$	7308,00
2	$7200(1+0,015)^2$	7417,62
3	$7200(1+0,015)^3$	7528,88
4	$7200(1+0,015)^4$	7641,82
5	86407200,00	7756,44

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

Como se puede observar en la tabla # 20, la cantidad de ternos deportivos es 7308, mimos que sirven para calcular la demanda insatisfecha.

Análisis entre demanda y oferta

En el presente proyecto se realiza un cálculo entre la proyección de la demanda y la proyección de la oferta, con este cálculo se determina el mercado que puede ser cubierta.

TABLA N° 21

DEMANDA INSATISFECHA

AÑOS	PROYECCION DEMANDA	PROYECCION OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
1	12180,00	7308,00	4872,00
2	12362,70	7417,62	4945,08
3	12548,14	7528,88	5019,26
4	12736,36	7641,82	5094,55
5	12927,41	7756,44	5170,96

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

Como se puede observar en la tabla # 21, la demanda insatisfecha es de 4872, misma que pretende ser cubierta.

2.4 ESTRATEGIAS DE MARKETING

Una vez que se realiza el estudio de la demanda y de la oferta, se plantea las estrategias de marketing a seguir.

2.4.1 Estrategias del producto

Una vez que se han realizado los estudios de la demanda como la oferta se plantea las estrategias de marketing a seguir.

2.4.1.1 Característica del producto.

Las prendas deportivas (chompa, pantalón, camiseta, pantaloneta), se realiza de talla 42 (XL) para hombres y 38(M) para mujeres, estas prendas se realiza con la tela Rodeo, Jersey y lycra (chompas, pantalones), Bioto (camisetas, pantalonetas).



Marca

La empresa se identificara de la siguiente manera; para lo cual se utiliza los colores Verde (por el paisaje) y color de la bandera de la Parroquia, al costado se encuentra una manzana que da significado a la tradición de su producción fruticultura.



Etiqueta

La etiqueta que se utilizará es de papel lo cual se utilizara en la bordadora con las medidas siguientes: 9cm de largo y 5.5 cm de ancho, en el Centro lleva impregnado BAYU&SPORT, el costo de este diseño es de 1,50 dólares.



2.4.2 Estrategias de precio

La empresa aplica un precio justo para poder ofertar el producto, para lo cual se determina el precio según el costo de producción.

TABLA N° 22

Determinación del precio de venta ropa interior (camisetas, pantalonetas)

DETALLE	VALOR MENSUAL	PRODUCCION	VALOR UNITARIO
Gastos indirectos de fabricación	1410,00	7200	0,20
Luz, agua, internet, teléfono	1410,00		0,20
Insumos		7200	2,00
Etiquetas	7200,00		1,00
Fundas	7200,00		1,00
Materia prima		7200	6,52
Tela	43200,00		6,00
Cierres			0,00

Elástico	2160,00		0,30
Hilo	1600,00		0,22
Mano de obra		7200	1,64
Confeccionistas	10400,00		1,44
Bordadora	700,00		0,10
Coartadora	700,00		0,10
Total			10,36
40% Utilidad			8,29
Precio de venta al consumidor			18,64

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

La determinación del precio de venta de ropa interior (camisetas, pantalonetas), tenemos un precio de 18,64, con una utilidad del 40%.

TABLA N° 23

Determinación del precio de venta ropa exterior (chompas, pantalones)

DETALLE	VALOR MENSUAL	PRODUCCION	VALOR UNITARIO
Gastos indirectos de fabricación	1410,00	7200	0,20
Luz, agua, internet, teléfono	1410,00		0,20
Insumos		7200	2,00
Etiquetas	7200,00		1,00
Fundas	7200,00		1,00
Materia prima		7200	21,77
Tela	151200,00		21,00
Cierres	1800,00		0,25
Elástico	2160,00		0,30
Hilo	1600,00		0,22
Mano de obra		7200	1,64
Confeccionistas	10400,00		1,44
Bordadora	700,00		0,10
Cortadora	700,00		0,10
Total			25,61
40% Utilidad			20,49
Precio de venta al consumidor			46,09

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

Al realizar la tabla de costos de producción en la fabricación de ropa deportiva exterior (chompas, pantalones), se observa que el precio de venta aumenta a 46,09 con una utilidad del 80%.

TABLA N° 24

Determinación del precio de venta del uniforme completo

DETALLE	VALOR MENSUAL	PRODUCCION	VALOR UNITARIO
Gastos indirectos de fabricación	1410,00	14400	0,10
Luz, agua, internet, teléfono	1410,00		0,10
Insumos		14400	2,00
Etiquetas	14400,00		1,00
Fundas	14400,00		1,00
Materia prima		14400	14,15
Tela	194400,00		13,50
Cierres	1800,00		0,13
Elástico	4320,00		0,30
Hilo	3200,00		0,22
Mano de obra		14400	0,82
Confeccionistas	10400,00		0,72
Bordadora	700,00		0,05
Cortadora	700,00		0,05
Total			17,06
80% Utilidad			13,65
Precio de venta al consumidor			30,72

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

En la determinación del precio de venta por el uniforme completo (chompa, pantalón, camiseta, pantaloneta), se observa que el precio varía ya que aumenta la materia prima, y la producción.

2.4.3 Estrategias de comunicación

Publicidad.- La publicidad de BAYU&SPORT, se va a realizar mediante unos anuncios en la Radio: LA VOZ DEL VOLCAN, RADIO CANELA

La voz del volcán, se realiza la cuña publicitaria en las siguientes emisiones:

De 7:00 am – 9:00 am el gallito madrugador

De 1:00 pm – 3:00 pm buenas tardes Ecuador

De 4:00 pm – 6:00 pm recuerdos inolvidables

Radio volcán ofrece sus servicio con un costo de 50,00 a la semana por la transmisión de estas cuñas radiales.

Radio canela

De 8:00 am a 10:00 am el canelazo mañanero

De 11:00 a 12:00 Radiación temprana

De 14: 00 a 16: 00 Calla y escucha

Radio canela ofrece sus servicios con un costo de 75,00 semanal por transmitir las cuñas en los horarios antes mencionados.

Promoción

BAYU&SPORT, por su inicio como empresa va a realizar un descuento de 10% de la adquisición de ropa deportiva (el uniforme completo).

2.5.4 Estrategias de distribución

Después de haber aplicado las estrategias del producto, precio, comunicación se toma en cuenta la estrategia de distribución para el proyecto como es la distribución del producto terminado a los intermediarios, de esta manera serán los intermediarios quien vendan el producto terminado a los cliente y satisfacer sus necesidades.

CAPITULO III

ESTUDIO TECNICO

3.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

3.1.1 Macro localización

El proyecto tendrá lugar en la Provincia de Chimborazo, Cantón Penipe, Parroquia Bayushig, ya que cuenta con la principal actividad la fruticultura, misma que se ven afectadas por los procesos eruptivos del volcán Tungurahua, y actualmente existe mano de obra calificada y espíritu de emprendedoras.

GRAFICO N° 19

UBICACIÓN DEL PROYECTO



Fuente: www.mapas.com
Elaborado: La investigadora

La Parroquia Bayushig, pueblo olvidado por las autoridades de la provincia y del mismo cantón, por lo cual se convierte en un lugar apropiado para producir prendas deportivas ya que existe mano de obra calificada, para la elaboración.

3.1.2 Micro localización

La confección de prendas deportivas, se desarrollará en los mismos hogares, para lo cual no se tiene planteado una infraestructura por su costo que este implica.

GRAFICO N° 20



Fuente: www.mapas.com
Elaborado: La investigadora

Micro localización indica cual es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida.

3.1.3 Determinación de la localización óptima.

A fin de determinar la mejor ubicación, el proyecto aplicará los siguientes factores que influyen en la ubicación del mismo:

FACTORES DE LOCALIZACIÓN

MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS

TABLA N° 25

FACTORES IMPRESCINDIBLES	70%
Disponibilidad de compradores	16%
Facilidad de vías acceso	17%
Abastecimiento de servicios básicos	18%
Disponibilidad de transporte	19%
FACTORES IMPORTANTES	19%
Seguridad policial	9%
Disponibilidad de medios de comunicación	10%
FACTORES ADICIONALES	11%
Calidad de proveedores	3%
Disponibilidad de mobiliario	4%
Disponibilidad de maquinaria	4%
TOTAL	100%

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: La investigadora

Se seleccionó dos sitios para ser evaluados a través de un sistema de puntaje cuya calificación por sector fue dada de 1 a 10 y se estableció de la siguiente manera:

TABLA N° 26
ANÁLISIS CUALITATIVO

	PESO	BAYUSHIG		PENIPE	
		CALIFICACION	CALIFICACION PONDERADA	CALIFICACION	CALIFICACION PONDERADA
FACTORES IMPRESCINDIBLES	70%	36	6,3		5,98
Disponibilidad de compradores	16%	9	1,44	7	1,12
Facilidad de vías acceso	17%	9	1,53	9	1,53
Abastecimiento de servicios básicos	18%	9	1,62	9	1,62
Disponibilidad de transporte	19%	9	1,71	9	1,71
FACTORES IMPORTANTES	19%	11	2,09		1,52
Seguridad policial	9%	8	0,72	8	0,72
Disponibilidad de medios de comunicación	10%	8	0,8	8	0,8
FACTORES ADICIONALES	11%	9	0,99		0,89
Calidad de proveedores	3%	7	0,21	7	0,21
Disponibilidad de mobiliario	4%	8	0,32	8	0,32
Disponibilidad de maquinaria	4%	9	0,36	9	0,36
TOTAL	100%		9,38		8,39

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: La investigadora

La zona más conveniente de acuerdo a los resultados para ubicar las instalaciones de la empresa de producción de ropa deportiva es en la Parroquia Bayushig, situado en el Cantón Penipe, Provincia de Chimborazo.

3.1.4 Aspectos para la localización

Entre los aspectos básicos para localizar la empresa de producción de ropa deportiva se encuentra:

3.1.4.1. Vías de acceso

En cuanto a las vías de acceso la empresa cuenta con vías de primer orden, cuyas vías de acceso se desprenden desde el norte y sur, mientras que los canales de información son apropiados para cuanto se intercepte al Cantón Penipe, seguidamente de la Parroquia.

3.1.4.2 Transporte

En lo que se refiere a la movilización, el sector cuenta con el servicio de buses interparroquiales San Antonio de Bayushig, el cual presta su servicio a la población del Cantón y de la Parroquia; el costo es de 0,60 centavos desde la ciudad de Riobamba.

3.1.4.3 Personal

En la Parroquia existe una academia artesanal la cual capacita a las confeccionistas para realizar un producto de calidad, además existe afluencia de gente que opta por disfrutar de su paisaje y adquieren ropa deportiva.

3.2 TAMAÑO DEL PROYECTO

Para establecer el tamaño, se ha tomado en cuenta el volumen de unidades

producidas a diario, semanal, mensual y anual de las prendas deportivas (chompas, pantalones, camisetas, pantalonetas), para lo cual se ha establecido que se produce semanalmente 30 ternos deportivos completos tanto interior como exterior.

TABLA N° 27

Prendas deportivas a cubrir el proyecto

AÑOS	Chompas	Pantalones	Camisetas	Pantalonetas	TOTAL
1	43200	43200	43200	43200	172800
2	43848	43848	43848	43848	175392
3	44506	44506	44506	44506	178024
4	45173	45173	45173	45173	180692
5	45851	45851	45851	45851	183404

Fuente: Según tabla # 20
Elaborado: La investigadora

En cuanto al cuadro anterior, el proyecto estima cubrir de la demanda insatisfecha el 35,46%, mismo que se obtuvo de la relación entre la demanda a cubrir por el proyecto con la demanda insatisfecha obteniendo el siguiente cálculo; % de demanda a cubrir= $172800 \div 4872 = 35,46\%$ ternos deportivos al año tanto interior como exterior dividido para la demanda insatisfecha = 4872 esto es el 35,46%; que implica el 100% de la demanda insatisfecha en prendas deportivas el 35,46% será cubierta por el proyecto.

3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

En el proyecto se aplica la confección de ropa deportiva en cada uno de los hogares, debido al no contar con un adecuado taller amplio, y de un ambiente

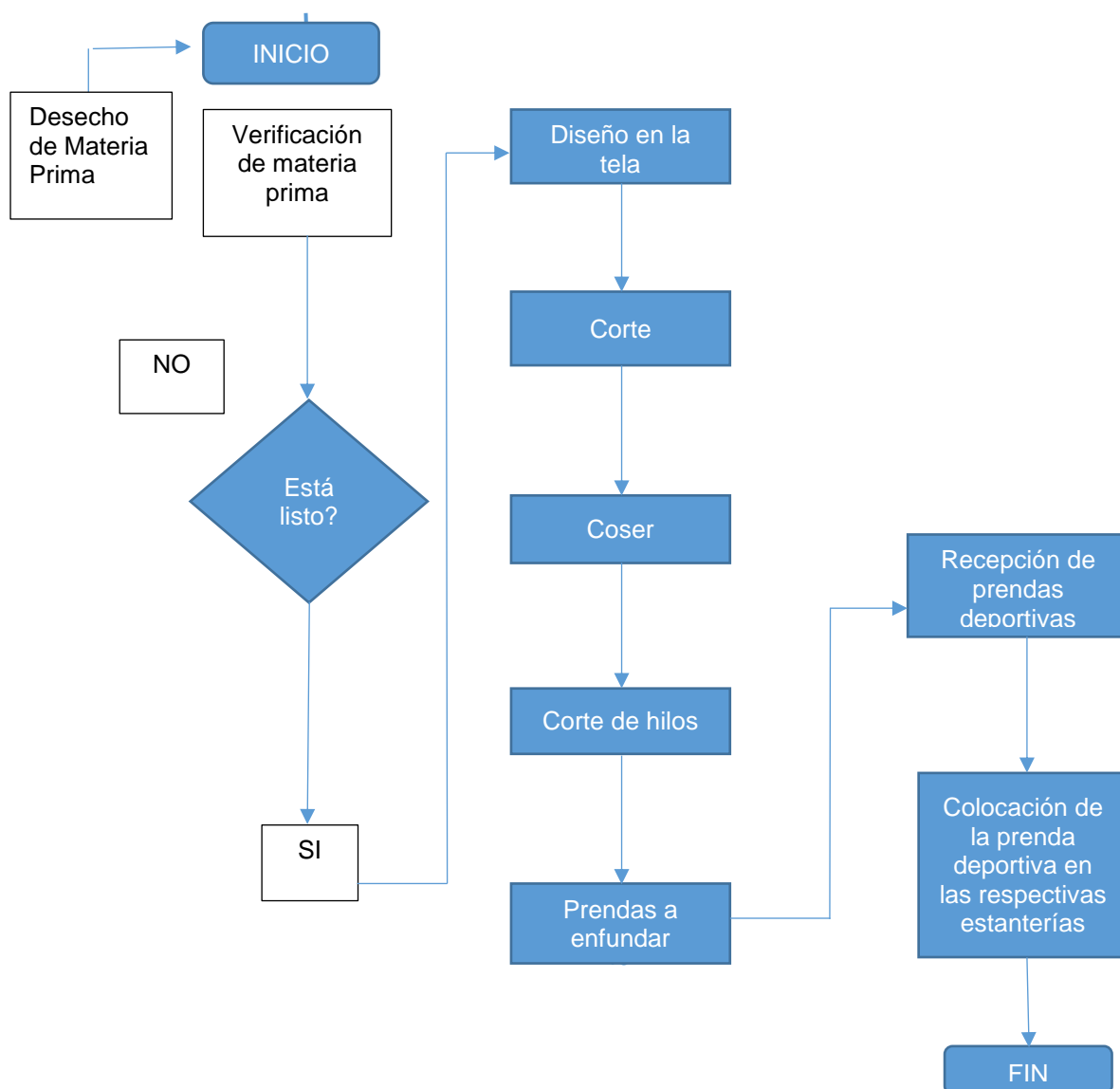
cómodo, por esta razón se optan por confeccionar dentro de las mismas casas y así obviar el gasto en infraestructura, y acabados.

3.3.1 Flujo de procesos

A continuación de detalla el inicio a la actividad del proceso y al final de la misma:

GRAFICO N° 21

Diagrama de flujo de proceso



Para la confección de ropa deportiva se ha establecido el siguiente proceso de producción.

1.- Adquirir materia prima, que ajuste la calidad y diseños necesarios para la producción.

2.- Seleccionar y verificar la materia prima para elaborar la prenda, en especial la tela debe estar sin ningún tipo de falla.

3. En la tela se procede a realizar el diseño de la prenda, para luego cortarla.

4. Entregar el diseño cortado en piezas a las costureras, para que ellas procedan a la confección respectiva en las máquinas.

5. Ya con la prenda terminada las costureras proceden a entregar las mismas a las deshiladoras, para que ellas deshilen las prendas es decir corten los hilos o exceso de tela que haya quedado en las prendas.

6. Luego las prendas son dobladas y enfundadas para ser colocadas en el área de entrega (estanterías) y proceder a entregar al cliente cuando este vaya a retirar.

La Empresa ofrece el servicio de bordado ya que al confeccionar ropa deportiva es necesario satisfacer al cliente.

3.3.3 Equipamiento para la instalación

El equipamiento que se requiere para la empresa de confección de ropa deportiva es de lo siguiente:

Equipo de computación.- Es indispensable para llevar de manera ordenada actividades de la empresa

TABLA N° 28

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Computadora core i5	unidad	1
Impresora	unidad	1

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

Según la tabla # 28, se establece que se adquiere una computadora core i5, conjuntamente con una impresora multifuncional esto para organizar la documentación.

Equipo de oficina.- Equipo de oficina se requiere para el funcionamiento de la empresa.

TABLA N° 29

EQUIPO DE OFCINA

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Calculadora	unidad	1
Teléfono	unidad	1

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

Muebles y enseres.- en muebles y enseres se colocan dos detalles como es el archivador, y un mostrador.

TABLA N° 30

MUEBLES Y ENSERES

DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD
Archivador	unidad	1
Mostrador	unidad	1

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

TABLA N° 31

Maquinaria y Equipo

DESCRIPCION	CARACTERISTICAS	CANTIDAD
Maquina recubridora	Modo: costura de cadeneta de 2 agujas	6
	Velocidad: Max. 4, 000s.p.m	
	Longitud: de costura: 1.2-4.2mm	
Maquina overlock		8
	- Puntada de seguridad.	
	- Marca Zoger	
	- Vida útil diez años	
Maquina elasticadora	Elasticadora de 4 agujas	4
	Marca overlok	
Maquina recta	Sistema automática de lubricación	8
	Sistema de levantamiento de presantelas por la palanca de rodillas.	
	Sistema de cangrejo horizontal	
Bordadora	1 cabeza	2
	• 15 colores	
	• Cama Cilíndrica con área de bordado de 360 x 500 mm	
	• Velocidad máxima de costura de 1,200 rpm	

	• Equipada para bordar en lienzo, prenda armada y gorra	
Cortadora	Cortadora de telas "Eastman" 7 ½ pulgadas, circular, hoja de 19 cmt de circunferencia, 3 AMP, regulable, a medida que se va gastando la hoja de corte se regula para que siempre la hoja se mantenga en posición para un perfecto corte. Hecha en bronce integralmente, única. Poco uso, garantiza "Casa Rodmar".	2
	Total	

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

Como se observa en la tabla # 31, la maquinaria que se requiere para confeccionar las Herramientas

Las herramientas son necesarias para la elaboración del producto (prendas deportivas).

TABLA N° 32

HERRAMIENTAS

Cantidad	Rubro
1	Juego de reglas
1	Caja de tizas
5	Cajas de Agujas
3	Aguja
2	Agujas de overlock
5	Cajas de agujas de maquina recubridora
5	Cajas de agujas de máquina elasticadora
5	Cajas de agujas de máquina recta
10	Cajas de agujas de bordadora
2	Cinta métrica
	TOTAL

Infraestructura

Para el presente proyecto no se toma en cuenta una infraestructura ya que se requiere optimizar recursos para lo cual se trabajara directamente de los hogares de las mujeres confeccionistas.

CAPITULO IV ORGANIZACIÓN

4.1 LA EMPRESA SEGÚN SU ACTIVIDAD

Es una empresa Asociativa vende a los intermediarios, los cuales llegan a la Parroquia para adquirir prendas deportivas.

4.2 ASPECTOS FISCALES DE LA EMPRESA ASOCIATIVA

Para constituir empresa es necesario realizar los siguientes trámites:

Registro Único de Contribuyentes

Para obtener el RUC se requiere:

- a. Cédula de identidad;
- b. Recibo de agua, luz o teléfono
- c. Llenar formulario

Están obligados a inscribirse todas las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeros, que inicien o realicen actividades económicas en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan

ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador.

4.3 ASPECTOS LEGALES DE LA EMPRESA ASOCIATIVA

El listado que deberá considerar la microempresa tanto para su implantación como para su operación, incluido el lugar donde se debe llevar a cabo y su costo.

4.3.1 Patente municipal

Formulario de declaración del Impuesto de Patente, original y copia; RUC original y copia; Copia de cédula de ciudadanía; Copia de carta de pago del impuesto predial del año en curso.

4.3.2 Licencia sanitaria para productos artesanales

Para los artesanos y empresarios de la microempresa hay un tratamiento especial mediante el cual no requieren de Registro Sanitario, sino de Licencia Sanitaria extendida por la Dirección Provincial de Salud de la respectiva provincia donde se elabore o expendan el producto. La Dirección Provincial exigirá exclusivamente el cumplimiento de las normas de buenas prácticas de manufactura.

4.3.3 Registro como artesano o empresario de la microempresa

Para acogerse a la disposición anterior y estar exento del pago, deberán registrarse en el MICIP (Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad) en las oficinas de la Dirección Nacional de Artesanía y Microempresa.

Requisitos para el Registro

Cédula de Identidad; Papeleta de Votación; Adquirir formulario

Costos de certificados

(USD\$ 10.00) para calificarse como empresarios que le sirve para obtener la Licencia Sanitaria; (USD\$ 10.00) para calificarse como artesano.

4.4 ASPECTOS LABORALES

Información empleadores

- ✓ Requisitos nueva Historia Laboral
- ✓ Registro Patronal
- ✓ Afiliación del Trabajador
- ✓ Pagos al IESS
- ✓ Salarios de Aportación
- ✓ Tasas de Aportación
- ✓ Mora Patronal
- ✓ Responsabilidad Patronal

Requisitos Actuales - Historia Laboral

Requisitos actuales solicitados por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social a los empleadores para su registro en el Sistema Historia Laboral.

- a. Solicitud de entrega de clave firmada
- b. Copia de pago de teléfono o luz
- c. Copia del RUC.

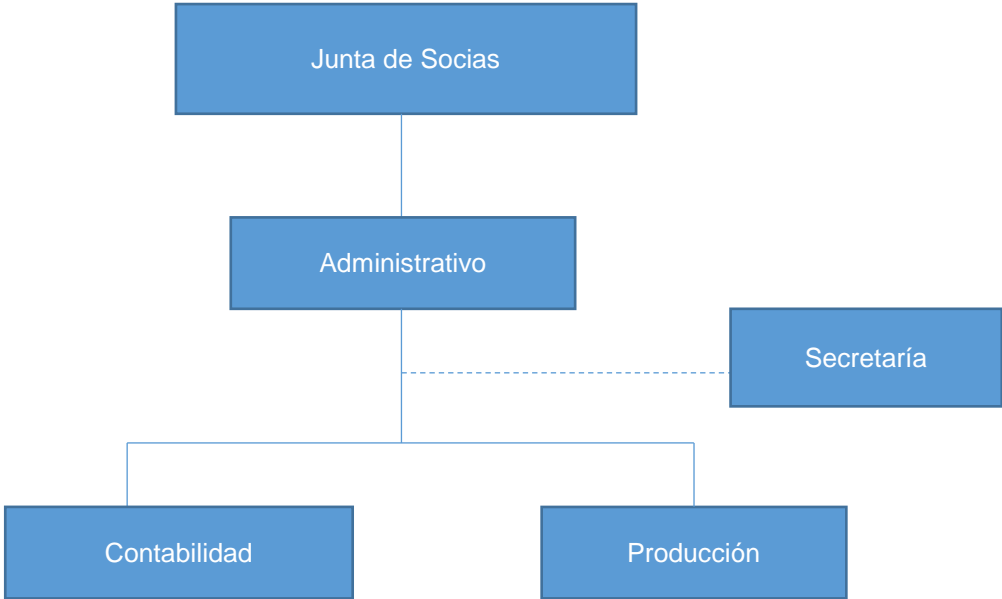
El empleador que se registre en el sistema Historia Laboral podrá realizar diferentes trámites, tales como: solicitudes de nuevos registros patronales, verificar los datos de la empresa, notificar cambios de representante legal, enviar avisos de entrada y salida de trabajadores, reportar novedades sobre los afiliados, en cuanto a cambios en los salarios, promociones, registros de horas extras trabajadas, días laborados, licencia por enfermedad. También podrá pagar

planillas de aportes y de créditos de los afiliados, comunicar responsabilidades patronales, consultar datos y solicitar convenios para pagos en mora.

4.5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional que se aplica se divide en la Gerencia Administrativa, Gerencia de producción, esta estructura sirve para poder dirigir funciones y cumplir con los objetivos establecidos.

GRAFICO N° 22
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



Fuente: Investigación de campo
Elaborado: La investigadora

4.5.1 Descripción de funciones

Administrativo

Funciones del Administrador

- ❖ Ordenar compra de materiales.
- ❖ Programar la producción.
- ❖ Seleccionar y contratar personal.
- ❖ Ejecutar transacciones comerciales con los clientes.
- ❖ Representar a la empresa ante el gobierno, la banca, el comercio y demás entidades que se requiera.
- ❖ Revisar cuidadosamente las cuentas.

Perfil profesional

- ❖ Título universitario en Ingeniería comercial o carreras afines.
- ❖ Conocimientos en sistemas computarizados.
- ❖ Conocimientos de contabilidad y tributación.
- ❖ Gran facilidad de relacionarse con las personas.
- ❖ Capacidad para trabajar bajo presión.
- ❖ Habilidad para la toma de decisiones.
- ❖ Creatividad e iniciativa para buscar nuevos mercados.

Secretaría

Funciones de la secretaria

- ❖ Atender personal y telefónicamente al público que solicite información sobre los productos que ofrece la empresa.
- ❖ Redactar la correspondencia siguiendo las instrucciones generales.

- ❖ Tomar dictados y transcribir las comunicaciones y demás documentos de la oficina.
- ❖ Llevar el registro y archivo de los diversos documentos de la organización.
- ❖ Velar por el buen uso y conservación del equipo y los elementos bajo su custodia.
- ❖ Ser honesta en el manejo económico y de información como de desembolso de los créditos.
- ❖ Archivar las carpetas de los usuarios vinculados a la entidad.
- ❖ Recibir los recaudos que hacen los clientes.
- ❖ Hacer las plantillas diarias de caja.

Perfil profesional

- ❖ Título de Bachiller en secretariado bilingüe o afines.
- ❖ Cursos de Secretariado.
- ❖ Conocimiento en procesadores de texto, hojas de cálculo y aplicaciones informáticas.
- ❖ Buenas relaciones interpersonales.
- ❖ Facilidad para trabajar en equipo.

Contabilidad

Funciones del contador

Codificar y contabilizar los diferentes comprobantes por concepto de activos, pasivos, ingresos y egresos, mediante el registro numérico de la contabilización de cada una de las operaciones

Verificar que las facturas recibidas en el departamento contengan correctamente los datos fiscales de la empresa que cumplan con las formalidades requeridas.

Registrar las facturas recibidas de los proveedores, a través del sistema computarizado administrativo para mantener actualizadas las cuentas por pagar.

Revisar el cálculo de las planillas de retención de Impuesto sobre la renta del personal emitidas por los empleados, y realizar los ajustes en caso de no cumplir con las disposiciones.

Llevar mensualmente los libros generales de Compras y Ventas, mediante el registro de facturas emitidas y recibidas a fin de realizar la declaración de IVA.

Elaborar los comprobantes de diario, mediante el registro oportuno de la información siguiendo con los Principios Contables generalmente Aceptado, a objeto de obtener los estados financieros.

Perfil profesional

Título de bachiller en Secretariado o Ciencias Administrativas.

Experiencia mínima de dos años.

Producción

Funciones de Gerencia de producción

- ❖ Verificación del estado de la maquinaria, materia prima, etc.
- ❖ Su función es diseñar la ropa deportiva de la mejor manera para que el cliente quede satisfecho.
- ❖ Realizar diseños exclusivos para la empresa.
- ❖ Realizar moldes de los diseños

Perfil profesional

- ❖ Tener el título de haberse graduado en corte y confección.
- ❖ Tener experiencia en diseño de ropa deportiva.
- ❖ Tener buenas relaciones interpersonales.

- ❖ Trabajar bajo presión.

4.6 BASE FILOSÓFICA DE LA EMPRESA

VISION

Ser una empresa líder en confección de ropa deportiva en la Parroquia Bayushig, ofreciendo al mercado un producto innovador, de calidad y materia prima nacional, a precio accesible, cumpliendo con responsabilidad, puntualidad y efectividad con las exigencias del

MISION

Ofrecer a nuestros clientes, la confección y comercialización de ropa deportiva de calidad con diseños innovadores, fomentando la utilización de tecnología de punta y mano de obra local, practicando la eficiencia y la eficacia.

4.7 POLÍTICA DE LA EMPRESA

Para empleados:

- Respetar los horarios que se dispongan a cada una de las áreas.
- Todos los empleados deben tener el máximo respeto para con los

intermediarios.

c. El empleado deberá estar correctamente uniformado

Principios y valores dentro de la organización

La responsabilidad

La responsabilidad es uno de los principios más importantes de la empresa; “BAYU&SPORT”, mediante éste, se cumplirá la puntualidad en la producción, entrega de pedidos, pago de cuentas, etc., hacia los clientes, cumpliendo así, con lo ofrecido, como son: descuentos y promociones

Mejoramiento continuo tanto en procesos como en el producto a fin de que vaya acorde con la actualidad según las necesidades y exigencias del mercado.

Atención al cliente

Una buena atención al cliente en todas sus interrogantes, crear una alternativa ágil para la solución de problemas o quejas, permitirá obtener una buena relación con los clientes.

Eficiencia

Eficiencia en las actividades a desarrollarse en todas las áreas de la empresa, mediante un trabajo conjunto y con buena comunicación a fin de obtener un trabajo y producto de calidad.

b) Valores

Honestidad

Honestidad, elaborar todas y cada una de las actividades dentro de la empresa como hacia el cliente, con transparencia y rectitud, siendo justo y honesto en cada decisión que se presente.

Ética

Ética, los trabajadores deberán trabajar con eficiencia, con actitud mental positiva y por ende con un trato respetuoso para sus compañeros como para los clientes; desempeñando sus funciones con rectitud y disciplina.

Calidad

Calidad, en el desempeño administrativo, organizacional y de producción ya que esto se reflejará en el producto y en la satisfacción del cliente.

Puntualidad

Puntualidad, en la entrega del producto, es decir, entregar el producto al cliente a la hora y fecha establecida.

CAPITULO V

DERECHO MERCANTIL

En el proyecto se establecerá como ASOCIATIVO.

5.1 Contrato de la Compañía de Nombre Colectivo

Entre los Señores: Rosa Janeth Acosta González, Norma Lucía Villavicencio Proaño, Elsa Maruja González Once, Rosa Mariana Guanga Acosta, Carina Geovanna Llerena Guanga, Valeria Nathaly Vallejo Cusquillo, Diana Maribel Cusquillo , Mariuxi Elizabeth Pila Quisphe, Ana Maria Oleas Oñate, Rosa Elvira Hernandez Haro, Marha del Rocío Guanga Vallejo, Luz María Cusquillo Pacalla, Jaqueline del Rocío Gualoto Asqui, Marlene del Carme Tierra Quisphe, Soña

Elvira Flores Once, Nilda Fabiola González Cusquillo, Luz María Inca Vallejo, Dica María Once Tixe, Maria José Quispe Guanga, Susana Carina Mariño Salas, Daniela Caterina Velastegui Oñate, Erika Paola Guanga González, Angela Ramirez Lata, Gloria del Pilar Soria Inca, Esperanza Olivo Jacome, Peta María Hernandez Haro, Pola del Carmen Hinijosa Salas, Susana Maribel Paltán Guanga, Maura Carina Pinchao Hernandez, Carolina Elizabeth González Guanga, Todos Ecuatorianos, Domiciliadas en el Cantón Penipe, Provincia de Chimborazo, se pretende celebrar el contrato de constitución de Sociedad Colectivo que se registrá de acuerdo a lo siguiente:

5.2 Denominación de la Compañía: La Empresa de denominará “BAYU\$SPORT Y CIA”.

Duración de la Sociedad: La duración será de 10 años, desde el día que firman el presente contrato.

5.3 Administración: La administración estará encargado Fany Marisol Guanga González; la Administradora deberá requerir consentimiento para los siguientes casos:

- ✓ Cambiar el nombre o Razón Social
- ✓ Modificar el contrato Social
- ✓ El Socio Administrador podrá retirarse del cargo dando a conocer daños y perjuicios a la sociedad
- ✓ Los socios se reunirán una vez al mes para hablar de las gestiones y efectividad de la empresa.
- ✓ El ejercicio financiero cerrará el 28 de octubre en el cual se cerrará balances.

5.4 Utilidades Liquidas

El 50% se destinará al fondo de reserva

El saldo de las utilidades será distribuido entre los socios conforme al capital que hayan aportado, siempre y cuando hayan sido cubiertos los montos por quebrantos de los ejercicios anteriores, o cuando se haya alcanzado los mismos niveles de reserva con los que se cubrieron las pérdidas de ejercicios pasados.

CAPITULO VI

IMPACTO AMBIENTAL

En la actualidad el medioambiente es de vital importancia para todos los países del mundo, es por ello que al fabricar las empresas han tomado medidas para reducir el impacto ambiental.

ACCION	IMPACTO SUELO	IMPACTO AIRE	TOTAL
Diseño	Bueno	Bueno	Bueno
Corte	Malo	Malo	Malo
Confección	Malo	Malo	Malo
Bordado	Malo	Malo	Malo

Empaquetado	Malo	Malo	Malo
-------------	------	------	------

Al momento de confeccionar prendas deportivas, sale gran cantidad de retazos de tela, hilo, elástico que no sirve lo que causa diferentes malestares hacia el medio que las rodea y sobre todo hacia la salud.

6.1 POLÍTICA MEDIOAMBIENTAL DE BAYU&SPORT

Consideramos que el desarrollo de la actividad de confección de ropa deportiva BAYU&SPORT, debe integrar criterios de desarrollo, que garantice una adecuada gestión de los recursos y una protección del entorno que se responda a las demandas de la sociedad. Para llevarlo a la práctica estará comprometida a cumplir y hacer cumplir los siguientes principios, que constituyen nuestra política medioambiental.

Se cumplirá la legislación medioambiental aplicable a sus actividades así como otros compromisos que se puedan establecer, esforzándose por prevenir la contaminación y minimizar, en lo posible, el potencial impacto ambiental que generen.

Desarrollar un esfuerzo de mejora continua en el marco del sistema de gestión, que permita mejorar su eficacia y ser más eficientes en el consumo de recursos.

Garantizar la difusión de esta política entre los empleados y la sociedad, estableciendo una política de comunicación fluida con las autoridades, comunidades locales y agentes interesados.

En confecciones BAYU&SPORT, los desperdicios se acumularán en fundas de industriales en donde se venderá los retazos de tela para vender a las mecánicas.

Otra medida es utilizar el servicio eléctrico necesario, utilización de tela lo primordial sin desperdicios, de esta manera reduciremos los costos.

6.2 PRÁCTICAS DE ORDEN Y LIMPIEZA

Donde el orden y la limpieza son débiles en una empresa se puede presentar un aumento en el desperdicio/ lanzando materia prima en el medio interno como externo, causa mal impresión y contaminación al medio ambiente.

6.3 SEGURIDAD INDUSTRIAL

Todos los seres humanos tenemos derecho a la salud y al buen vivir de las confeccionistas es por esta razón que la empresa proveerá de mascarilla a las colaboradoras para la confección de prendas deportivas, ya que el polvo y la pelusa afecta las vías respiratorias, causando un gran daño a la salud.

6.4 REFORZAR LA RENTABILIDAD Y COMPETITIVIDAD A LARGO PLAZO

La estrategia para resolver problemas que hace énfasis en examinar los procesos que crean deshechos y/o contaminación para desarrollar las prácticas técnicas, operacionales, educativas, y de gestión más eficaces, entre estas tenemos:

Buena limpieza y orden, cambio en el material de insumos, mejor control de procesos, modificación de equipos, reciclado en fundas industriales.

6.5 CÓDIGO DE CONDUCTA INTERNO

BAYU&SPORT demuestra solidaridad, responsabilidad, trabajo en equipo, para lo cual tenemos algunos parámetros que se debe cumplir dentro de la conducta interno.

- ✓ Ninguna persona empleada será discriminada por raza, religión.
- ✓ No se permitirá ningún abuso físico y psicológico
- ✓ El salario que recibirán las confeccionistas es de acuerdo al desempeño

brindado a la Empresa.

- ✓ Se garantiza a las colaboradoras un lugar sano, acogedor, asegurando el espacio contra desastres naturales.

6.6 SISTEMA DE GESTIÓN AMBIENTAL

El pretende adquirir el certificado ISO 14001, ya que nos dará ventajas para cumplir con los objetivos antes planificados, con esta norma obtenemos:

- ✓ Mejorar la imagen de la empresa
- ✓ Mejorar la utilización de recursos
- ✓ Mejorar la comunicación entre colaboradores
- ✓ Mejora la imagen entre la comunidad
- ✓ Consistencia en políticas

CAPITULO VII

ESTUDIO ECONOMICO FINANCIERO

En el presente proyecto se lleva a cabo el estudio financiero lo cual determina cuantitativamente la inversión e ingresos del proyecto, para realizar su respectiva evaluación para determinar la viabilidad financiera del proyecto.

7.1 EL PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

A continuación se reúne las necesidades en activos fijos, activos intangibles y capital de trabajo.

7.1.1 Inversión fija tangible

En la inversión fija tangible se encuentra la maquinaria, herramientas, muebles y enseres, equipo de oficina, equipo de computación.

TABLA N° 33

Inversión fija tangible

		CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
MAQUINARIA				
Maquina overlock		8	850,00	6800,00
Maquina elasticadora		4	650,00	2600,00
Maquina recta		8	800,00	6400,00
Maquina rebubridora		6	700,00	4200,00
Bordadora		2	1000,00	2000,00
Cortadora		2	450,00	900,00
Subtotal		30	4450,00	22900,00
MUEBLES Y ENSERES				
Archivador		1	130,00	130,00
Mostrador		1	300,00	300,00
Subtotal			430,00	430,00
EQUIPO DE OFICINA				
Telefono		1	50,00	50,00
Calculadora		1	25,00	25,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
Computadora Core i 5		1	1000,00	1000,00
Impresora		1	500,00	500,00
Subtotal			1500,00	1500,00
HERRAMIENTAS				
Juego de reglas		1	15,00	15,00
Caja de tizas		4	2,50	10,00
Caja de agujas overlock		5	13,00	65,00
Caja de agujas recta		5	14,00	70,00
Caja de agujas elasticadora		5	14,00	70,00
Caja de agujas recubridora		5	14,00	70,00
Caja de agujas bordadora		5	17,00	85,00
cinta métrica		10	1,50	15,00
SUBTOTAL			91,00	400,00

TOTAL			6546,00	25305,00
-------	--	--	---------	----------

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

7.1.2 Inversión fija intangible

Dentro de la inversión intangible se obtiene los rubros (estudio del proyecto, gasto de puesta en marcha)

INVERSION FIJA INTANGIBLE

TABLA N° 34

DETALLE	VALOR
Estudio del proyecto	1000,00
Gastos de puesta en marcha	500,00
TOTAL	1500,00

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

Según la tabla # 34, se toma en cuenta el Estudio del proyecto que es \$ 1000,00 mientras que los gastos de puesta en marcha se obtiene un valor de \$ 500,00.

7.2 CAPITAL DE TRABAJO

A continuación se calcula el capital de trabajo para lo cual se toma en cuenta materia prima, mano de obra directa, insumos, gastos de administración, gastos de venta.

TABLA N° 35

MATERIA PRIMA

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Elastico	3600	0,6	2160
Cierres	1800	1	1800
Hilo	200	8	1600
Tela	18000	10,8	194400

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

Según la tabla 35, se obtiene la materia prima como es elástico, cierres, hilo, tela, materiales indispensables para la confección de ropa deportiva.

TABLA N° 36

MANO DE OBRA DIRECTA

Cantidad	Detalle	valor	valor mensual
26	Confeccionistas	400	10400
2	Cortadora	350	700
2	Bordadora	350	700
			11800

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

Según la tabla # 36, se obtiene la información de mano de obra, la cual se obtiene las confeccionistas, cortadora y bordadora.

TABLA N° 37

INSUMOS

Cantidad	Detalle	valor	valor mensual
14400	Etiqueta	0,50	7200
14400	Fundas	0,02	288

			7488

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

Según la tabla # 37, se obtiene la información de insumos los cuales serán utilizados en los acabados del producto como es etiquetas, y fundas.

TABLA N° 38

GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Luz	30	30	900
Agua	30	10	300
Teléfono	30	7	210
			1410

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

Según la tabla # 38, manifiesta los gastos de fabricación, el cual manifiesta los gastos de servicios básicos como es luz, agua teléfono, servicios indispensables para la empresa Asociativa.

TABLA N° 39

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Cantidad	Detalle	valor	valor mensual
1	Gerente	700,00	700
1	Contador	650	650
			1350

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

Los gastos administrativos según la tabla # 39, manifiesta que el gerente gana \$ 700,00 mensual, mientras que el contador 650,00, mimos que servirán para los cálculos siguientes.

TABLA N° 40

GASTOS DE VENTAS

CANTIDAD	DETALLE	VALOR	TOTAL
2	Publicidad	150,00	300
2	Propaganda	70	140
			440

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

Según la tabla # 40, manifiesta los gastos de venta los cuales es la publicidad con un gasto de \$ 300,00 mensual, propaganda con un valor de 140,00 mensual.

Calculo del capital de trabajo

TABLA N° 41

		VALOR DIARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS		13662,60	409878,00	4918536,00
COSTO DE PRODUCCIÓN		13602,93	408088,00	4897056,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS		45,00	1350,00	16200,00
GASTO DE VENTA		14,67	440,00	5280,00

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

La inversión inicial y el capital de trabajo necesarios para el inicio de las actividades de la empresa se detallan en la siguiente tabla

7.3 INVERSIÓN DEL PROYECTO

TABLA N° 42

Inversión del proyecto

RUBROS	VALOR
inversión tangible	25305,00
inversión intangible	1500,00
Capital de trabajo	409878,00
	436683,00

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

Según la tabla # 42, manifiesta los rubros como es la Inversión tangible, inversión Intangible, capital de trabajo, este cálculo sirve posteriormente para la evaluación del proyecto.

7.4 PRESUPUESTO DE INGRESOS

En el presupuesto de ingresos se presentan las proyecciones de las ventas que se espera obtener en el horizonte del proyecto. En la tabla presentada a continuación se muestran dichas estimaciones:

TABLA N° 43

VENTAS ESTIMADAS EN UNIDADES

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Camisetas	43200	45360	47628	50009,4	52509,87
pantalonetas	43200	45360	47628	50009,4	52509,87
Chompas	43200	45360	47628	50009,4	52509,87
Pantalones	43200	45360	47628	50009,4	52509,87
TOTAL	172800	181440	190512	200037,6	210039,48

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

Según la tabla # 43, manifiesta las ventas estimadas (unidades) de las prendas

deportivas de las cuales el primer año se obtiene \$ 43200, el segundo año \$ 45360, el tercer año \$ 47628, el cuarto año 50009,40, mientras que el quinto año \$ 52509,87.

TABLA N° 44

VENTAS ESTIMADAS EN DOLARES (ROPA INTERIOR)

PRODUCTO	PRECIO	CANTIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Camisetas	18,64	43200,00	43200,00	45360	47628	50009,4	52509,87
pantalinetas	18,64	43200,00	43200,00	45360	47628	50009,4	52509,87
TOTAL			86400,00	90720	95256	100018,8	105019,74

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

Según la tabla # 44, manifiesta las ventas estimadas (dólares) ropa interior, las cuales el primer año se obtiene \$ 86400, el segundo año \$ 90720, el tercer año \$ 95256, el cuarto año 100018,8, mientras que el quinto año \$ 105019,74

TABLA N° 45

VENTAS ESTIMADAS EN DOLARES (ROPA EXTERIOR)

PRODUCTO	PRECIO	CANTIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Chompas	46,09	43200,00	1991196,00	2090755,8	2090755,8	2195293,59	2305058,27
pantalones	46,09	43200,00	1991196,00	2090755,8	2195293,59	2299831,38	2409596,06
TOTAL			3982392,00	4181511,6	4286049,39	4495124,97	4714654,33

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

Según la tabla # 44, manifiesta las ventas estimadas (dólares) ropa exterior, las cuales el primer año se obtiene \$ 3982392,00, el segundo año \$ 4181511,6 el

tercer año \$ 4286,39 el cuarto año 4495124,97 mientras que el quinto año \$ 4714654,33

7.5 PRESUPUESTO DE EGRESOS

A continuación se realizará el cálculo de la depreciación de la maquinaria, herramientas, equipo de cómputo, equipo de oficina.

DEPRECIACIÓN

TABLA N° 46

		CAN T	V. UNIT	V. TOTAL	VIDA UTIL	V. RESIDUA L	% DEPR	VALOR DEPRECIACIO N	DEPR E. 1	DEPR E. 2	DEPR E. 3	DEPR E. 4	DEPR E. 5
	Maquina recubridora	6	700,00	4200,00	10	420,00	10	126,90	126,90	126,90	126,90	126,90	126,90
	Maquina elasticadora	4	650,00	2600,00	10	260,00	10	198,00	198,00	198,00	198,00	198,00	198,00
MAQUINARIA	Maquina recta	8	800,00	6400,00	10	640,00	10	88,20	88,20	88,20	88,20	88,20	88,20
	Maquina overlock	8	850,00	6800,00	10	680,00	10	128,00	128,00	128,00	128,00	128,00	128,00
	Bordadora	2	1000,00	2000,00	10	200,00	10	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00
	cortadora	2	450,00	900,00	10	90,00	10	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00
	subtotal		4450,00	22900,00			-	1054,10	1054,10	1054,10	1054,10	1054,10	1054,10
MUEBLES Y ENSERES	archivadores	1	130,00	130,00	10	13,00	10	66,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00
	mostrador	1	300,00	300,00	10	30,00	10	33,00	22,50	22,50	22,50	22,50	22,50
								99,00	76,50	76,50	76,50	76,50	76,50
	COMPUTADOR AS CORE I5	1	1000,00	1000,00	5	50,00	5	47,50	5,00	47,50	5,00	47,50	5,00
COMPUTO	IMPRESORA	1	500,00	500,00	5	25,00	5	23,75	5,00	23,75	5,00	23,75	5,00
	Subtotal		1500,00	1500,00				71,25	10,00	71,25	10,00	71,25	10,00
EQUIPO DE OFICINA	Telefono	1	50,00	50,00	10	5,00	10	4,75	10,00	4,75	10,00	4,75	10,00
	Calculadora	1	25,00	242,00				30,40	30,40	30,40	30,40	30,40	30,40
	Juego de reglas grandes	1	15,00	15,00	10	1,50	10	1,43	1,43	1,43	1,43	1,43	1,43

	Caja de tizas	4	2,50	10,00	10	1,00	10	0,95	0,29	0,29	0,29	0,29	0,29
	Caja de agujas #9	5	13,00	65,00	10	6,50	10	6,18	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31
HERRAMIENTAS	Caja de agujas #8	5	14,00	70,00	10	7,00	10	6,65	0,57	0,57	0,57	0,57	0,57
	Caja de agujas overlock	5	14,00	70,00	10	7,00	10	6,65	0,52	0,52	0,52	0,52	0,52
	Cajas de agujas de máquina recubridora	5	14,00	70,00	10	7,00	10	6,65	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31
	Caja de aguja bordadora	5	17,00	85,00	10	8,50	10	8,08	2,85	2,85	2,85	2,85	2,85
	cintas métricas	10	1,50	15,00	10	1,50	10	1,43	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19
				400,00				38,00	8,47	8,47	8,47	8,47	8,47
							TOTAL	914,25	860,20	860,20	860,20	860,20	860,20

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

Según el cálculo de depreciaciones se obtiene información de la vida útil del equipo de computación, maquinaria, herramientas, muebles de oficina, equipo de oficina.

7.6 Costos fijos

TABLA N° 47

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo personal administrativo	15159,02	15916,97	16712,82	17548,46	18425,88
Servicios básicos	1410	1480,5	1554,525	1632,25125	1713,86381
Depreciación activos fijos	1292,75	1357,39	1425,26	1496,52	1571,35
TOTAL	17861,77	18754,86	19692,60	20677,23	21711,09

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La investigadora

A diferencia de los costos fijos, los costos variables si dependen del volumen de ventas de la empresa. En este proyecto se distinguen costos variables, los mismos que se presentan en la siguiente tabla:

7.7 Costos variables

TABLA N° 48

COSTOS VARIABLES

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos insumos	89856,00	94348,80	99066,24	103783,68	108736,99
gasto publicidad	2400	6892,8	11610,24	11610,24	11610,24
Gasto propaganda	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00
TOTAL	94056,00	94056,00	94056,00	94056,00	94056,00

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La investigadora

Según la tabla # 48 se encuentra los costos variables los cuales constan de gastos de insumos, gasto de publicidad, gastos de propaganda.

Presupuesto de egreso

TABLA N° 49

PRESUPUESTO DE EGRESO

presupuesto de egresos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos fijos	17861,77	18754,86	19692,60	20677,23	21711,09
Costos variables	94056,00	98758,80	103696,74	108881,58	114325,66
TOTAL	111917,77	117513,66	123389,34	129558,81	136036,75

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

En la tabla # 49, se obtiene el presupuesto de egreso en cual manifiesta los costos fijos y costos variables.

7.8 Estructura de financiamiento

Al presentar el proyecto verificando su factibilidad se dará paso a la entrega de la documentación en el GAD. Municipal del Cantón Penipe lo cual nos entregaran materia prima, insumos, equipo de cómputo, para el inicio de la confección.

7.9 Punto de equilibrio

Para determinar el punto de equilibrio en unidades físicas se empleará la siguiente formula:

$$PE = \frac{CF}{PVU - CVU}$$

$$PE = \frac{25305,00}{13,66}$$

$$PE = 1852$$

ESTRATIFICACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

PE = Punto de Equilibrio

CF = Costos Fijos

PVU = Precio de venta unitario

CVU = Costo variable unitario.

PUNTO DE EQUILIBRIO

TABLA N° 50

COSTO FIJO	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	TOTAL	COSTO DE VENTA UNITARIO	TOTAL
Maquinaria	22900,00	Total costo de producción	17,06	Gasto Ind. De Fabricación	0,10
Muebles y enseres	430,00			Insumos	2,00
Equipo de computo	1500,00			Materia Prima	14,15
Equipo de oficina	75,00			Mano de obra	0,82
Herramientas	400,00				
Utilidad 40%			13,65		
TOTAL	25305,00		30,72	total	17,06

7. 10 ESTADOS FINANCIEROS

BALANCE GENERAL

BAYU&SPORT

ACTIVO CORRIENTE			
Caja			35000,00
ACTIVO FIJO			
Maquinaria			22900,00
Maquina recubridora	4200,00		
Maquina elasticadora	2600,00		
Maquina recta	6400,00		
Maquina overlock	6800,00		
Bordadora	2000,00		
cortadora	900,00		
Depreciación maquinaria			1054,10
Muebles y enseres			430,00
archivadores	130		
mesa de corte	300		

Depreciación muebles y enseres			112,20
Herramientas			
Juego de reglas		15,00	400,00
Caja de tizas		10,00	
cajas de agujas		65,00	
agujas		70,00	
agujas overlock		70,00	
caja de agujas para recubridora		70,00	
caja de agujas para elasticadora		85,00	
cintas métricas		15,00	
Depreciación herramientas			38,00
Equipo de computo			1500,00
COMPUTADORAS CORE I5		1000,00	
IMPRESORA		500,00	
Depreciación equipo de computo			112,10
Equipo de oficina			75,00
Calculadora		25,00	
Telefono		50,00	4,75
Depreciación Equipo de oficina			
TOTAL ACTIVO FIJO			
TOTAL ACTIVO			61626,15
PASIVO			
Sueldos por pagar			48000,00
Materia prima por pagar			11272,00
Insumos por pagar			1260,00
TOTAL PASIVO			60532,00
PATRIMONIO			
Capital Social			1094,15
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO			61626,15

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

ESTADO DE RESULTADOS (PÉRDIDAS Y GANANCIAS)

TABLA N° 51

	AÑO 1	%	AÑO 2	%	AÑO 3	%	AÑO 4	%	AÑO 5
ventas	4068792,00	203439,60	4272231,60	213611,58	4485843,18	224292,16	4710135,34	235506,77	4945642,11
TOTAL INGRESOS	4068792,00	203439,60	4272231,60	213611,58	4485843,18	224292,16	4710135,34	235506,77	4945642,11
(-) Costos fijos	17861,77	893,09	18754,86	937,74	19692,60	984,63	20677,23	1033,86	21711,09
(-) Costos variables	94056,00	4702,80	98758,80	4937,94	103696,74	5184,84	108881,58	5444,08	114325,66
TOTAL EGRESOS	111917,77	5595,89	117513,66	5875,68	123389,34	6169,47	129558,81	6477,94	136036,75
Utilidad bruta	3956874,23	197843,71	4154717,94	207735,90	4362453,84	218122,69	4580576,53	229028,83	4809605,36
(-) Gastos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad antes de partiipaciones	3956874,23	197843,71	4154717,94	207735,90	4362453,84	218122,69	4580576,53	229028,83	4809605,36
(-) 15% participación de utilidades	593531,13	29676,56	623207,69	31160,38	654368,08	32718,40	687086,48	34354,32	721440,80
Utilidad antes del impuesto	3363343,10	168167,15	3531510,25	176575,51	3708085,77	185404,29	3893490,05	194674,50	4088164,56
(-) 25% de impuesto a la renta	840835,77	42041,79	882877,56	44143,88	927021,44	46351,07	973372,51	48668,63	1022041,14
UTILIDAD NETA	2522507,32	126125,37	2648632,69	132431,63	2781064,32	139053,22	2920117,54	146005,88	3066123,42

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

TABLA N° 52
FLUJO DE CAJA

DETALLE	AÑO 0		AÑO 1	%	AÑO 2	%	AÑO 3	%	AÑO 4	%	AÑO 5
Ingresos											
Ventas			4068792,00	203439,6	4272231,60	213611,58	4485843,18	224292,159	4710135,34	235506,767	4945642,11
TOTAL INGRESOS			4068792,00	203439,6	4272231,60	213611,58	4485843,18	224292,159	4710135,34	235506,767	4945642,11
Utilidad antes de participaciones			3956874,23	197843,712	4154717,94	207735,897	4362453,84	218122,692	4580576,53	229028,827	4809605,36
(-) 15% participación de utilidades			593531,13	29676,5567	623207,69	31160,3846	654368,08	32718,4038	687086,48	34354,324	721440,80
Utilidad antes del impuesto			3363343,10	168167,155	3531510,25	176575,513	3708085,77	185404,288	3893490,05	194674,503	4088164,56
(-) 25% de impuesto a la renta			840835,77	42041,7887	882877,56	44143,8782	927021,44	46351,0721	973372,51	48668,6257	1022041,14
Utilidad neta en ventas			2522507,32	126125,366	2648632,69	132431,634	2781064,32	139053,216	2920117,54	146005,877	3066123,42
(+) Depreciaciones			1221,50	61,075	1282,58	64,12875	1346,70	67,3351875	1414,04	70,7019469	1484,74
(+) Inversión de fijos y diferidos	111917,77										
(-) Inversiones capital de trabajo	409878,00										
(+) Recuperación del capital del trabajo											
FLUJO DE CAJA	521795,77		19415897,06		20386691,92		21406026,51		22476327,84		23600144,23
% Inflación			7,17		8,05		8,92		9,79		10,67
FLUJO DE CAJA AJUSTADO			1392119,82		1641128,7		1909417,565		2200432,5		2518135,39

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La investigadora

7.11 Flujo de caja

El flujo de caja es la presentación de cifras para diversos periodos de la entrada y salida de dinero, para lo cual sirve para identificar la rentabilidad el proyecto

7.12 Evaluación de proyectos

Luego de obtener nuestro flujo de caja podemos expresar nuestros indicadores financieros:

VAN

$$VAN = \sum \left[\frac{FN}{(1+i)^n} \right] - I_0$$

En forma detallada tenemos:

$$VAN = \left[\frac{FN_1}{(1+i)^1} + \frac{FN_2}{(1+i)^2} + \frac{FN_3}{(1+i)^3} + \frac{FN_4}{(1+i)^4} + \frac{FN_5}{(1+i)^5} + \dots \right] - I_0$$

FN = Flujo neto

i = Tasa de interés

n = Número de años que dura el proyecto

Io = Inversión inicial

$$VAN = \frac{1392119,82}{1,2} + \frac{1641128,7}{1,44} + \frac{1909417,5}{1,73} + \frac{2200432,5}{2,07} + \frac{2518135,39}{2,49} - 436683,00$$

$$VAN 1 = 4331474,80 - 436683,00$$

$$VAN 1 = 3894791,80$$

$$VAN 2 = \frac{1392119,82}{1,14} + \frac{1641128,7}{1,30} + \frac{1909417,5}{1,48} + \frac{2200432,5}{1,69} + \frac{2518135,39}{1,93} - 436683,00$$

$$VAN 2 = 5436622,70 - 436683,00$$

$$VAN 2 = 4999939,70$$

TIR

$$TIR = i_1 + (i_2 - i_1) \left[\frac{VAN_1}{VAN_1 + VAN_2} \right]$$

$$TIR=0,20+(0,14-0,20) \left[\frac{3894791,80}{(3894791,80)+(4999939,70)} \right]$$

$$TIR=0,20+(0,06) \left[\frac{3894791,80}{8894731,50} \right]$$

$$TIR=17\%$$

RELACION BENEFICIO COSTO

$$RB/C = \frac{VN + VAN1}{C}$$

$$RB/C = \frac{4068792,00 + 3894791,80}{436683,00}$$

$$\frac{RB}{C} = 18\%$$

$$RB/C = \frac{VN + VAN2}{C}$$

$$\frac{4068792,00 + 4999939,70}{436683,00}$$

$$= 20\%$$

Periodo de recuperación

El periodo de recuperación identificará la liquidez de la empresa a futuro o a su vez el riesgo que se encuentra.

Sumo las utilidades del flujo de fondos de tres años
 $(1392119,82)+(1641128,70)+(1909417,56) = 4942666,08$

De la inversión resto el total del flujo de fondos y obtengo la cantidad que debo recuperar $(494266,08 - 436683,00) = 57583,08$

Toma la cantidad del cuarto año del flujo de fondos (2200432,50), esta cantidad es la utilidad que obtengo en 12 meses, ahora lo 57583,08 en cuantos meses recupero, para saber en cuantos meses recupero realizo una regla de tres.

$$\begin{array}{rcl} 2200432,50 & 12 \\ 57583,08 & x \\ = 3,899 \end{array}$$

El periodo de recuperación es en tres años 4 meses.

CONCLUSIONES Y RECOMEDACIÓN

CONCLUSIONES

Se determina en la investigación de mercado que hay una factibilidad comercial, para la producción de prendas deportivas en la Parroquia, teniendo como demanda insatisfecha 4872 mima que pretende ser cubierta por el proyecto.

Se determina el Estudio Técnico en el cual BAYU\$SPORT se encuentra en la Parroquia Bayushig, Cantón Penipe, considerando 172800 unidades a producirse.

Se define una estructura organizacional para el mejor funcionamiento de la empresa Asociativa.

Por las consideraciones anteriores el tipo de empresa es Asociativa, por lo que se debe seguir procesos exigidos por la ley de compañías, para ser responsables con la práctica mercantil.

El estudio de impacto ambiental se identifica el los desperdicios de tela, hilo, elástico, por lo afecta a la salud de las confeccionistas y de su familia.

En el Estudio Económico Financiero determina que existe factibilidad económica, esto quiere decir que el proyecto es viable con un VAN 1 (3894791,80) VAN 2 (4999939,70) TIR (17%) RB/C 1(18%) RB/C 2 (20%).

RECOMENDACIÓN

Socializar el proyecto con las posibles socias, e intervenir para su ejecución.

BIBLIOGRAFIA

- Según Agustín Reyes Ponce, Administración Moderna, 2004
- Stephen P. Robbins y David A. Decenzo, tercera Edición 2004
- James Stoner, “Introducción a la Administración” primera parte, quinta edición Pág. 13)
- HITT BLACK PORTER 2006
- Ángel Fernández Nogales, 2da Edición, gestión de Marketing
- Para Jeffrey L. Pope (2004),
- En el libro José María Ferre Trenzano y Jordi Erré
- (Zoilo pilares Villegas 2003, Nueva Empresa, 2003 - 306 páginas), asociatividad empresarial
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Asociatividad y Capital Social, Santiago de Chile, 2000, p 109
- Baca Urbina Gabriel “Evaluación de proyectos, 3ra Edición 1998”
- Baca Urbina Gabriel “Evaluación de proyectos, 3ra Edición 1998”
- Arceo J. “Proyecto de inversión” Quinta Edición 2002.
- Dirección de Marketing Conceptos Esenciales», Primera Edición, de Kotler Philip, Prentice Hall, 2002, Pág. 65.
- ¹ Del libro: Diccionario de Economía, Tercera Edición, de Andrade Simón, Editorial Andrade, Págs. 215.
- ¹ Alfredo Díaz Mata – Víctor Manuel Aguilera G. Matemáticas Financieras. Segunda Edición. Editorial Mc. Graw Hill. Ejercicios Propuestos. 1,998.
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Depreciacion>

- <http://es.wikipedia.org/wiki/Gasto>
- LÓPEZ DUMRAUF, G. (2006), Cálculo Financiero Aplicado, un enfoque profesional, 2a edición
- Ehrhardt, Michael C.; Brigham, Eugene F. (2007). Finanzas Corporativas. Cengage Learning Editores
- http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_de_coste-beneficio

ANEXOS

ENCUESTAS

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DE CHIMBORAZO

TEMA: CREACIÓN DE UNA EMPRESA ASOCIATIVA PARA ROPA DEPORTIVA EN LA PARROQUIA BAYUSHIG, CANTÓN PENIPE, PROVINCIA DE CHIMBORAZO

Objetivo: Crear una empresa Asociativa, para producir y comercializar ropa deportiva en la Provincia de Chimborazo.

Instructivo:

- Lee las preguntas atentamente,
- Revise todas las opciones y elija la respuesta que prefiera.
- Para llenar la encuesta utilice esfero, color azul
- Piense antes de llenar, ya que no puede hacer tachones ni borrones.

Objetivo: Crear una empresa Asociativa, para producir y comercializar ropa deportiva, en la Provincia de Chimborazo-

Instructivo:

- Lee las preguntas atentamente,
- Revise todas las opciones y elija la respuesta que prefiera.

Encuestas realizadas a las confeccionistas de la Parroquia

1.- ¿Cose ropa deportiva?

1.- ¿Cose ropa deportiva?

Sí

No

2.- ¿Para quién lo hace?

Almacenes
Empresas de confección
Otros

3.- ¿En qué lugar están?

4.- ¿Cómo le pagan?

5.- ¿Cada que tiempo le pagan?

6.- Que materiales le dan ellos para la confección

Tela
Insumos
Ninguna de las dos cosas

7.- ¿Cómo considera la paga?

Poco
Alto
Normal

8.- Estaría usted de acuerdo a unirse con otras mujeres para confeccionar ropa deportiva

Si

No

Encuesta realizada a los clientes o usuarios de ropa deportiva

1.- ¿Adquiere ropa deportiva?

Si no

2.- ¿A quién adquiere ropa deportiva?

Talleres
Mayoristas

3.- ¿Usted produce ropa deportiva?

Si
No.

4.- ¿Cada que tiempo?

5.- ¿Usted les proporsiona ?

Tela
Insumos
Nada de las dos opciones

6.- ¿Cómo le pagan?

Interior
Exterior
Completo

7.- ¿Cuánto les paga por interior?

De 5,00 a 7,00
De 7,00 a 10,00
Otro precio

8.- ¿Cuánto les paga por exterior?

De 10,00 a 15,00
De 15,00 a 20,00
De 20,00 a 30,00

9.- ¿Cuánto les paga por uniforme completo?

De 10,00 a 15,00
De 15,00 a 20,00
De 20,00 a 30,00