



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**TÍTULO:
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA FABRICACIÓN DE
PRODUCTOS DE LENCERIA EN HUAQUILLAS PROVINCIA DE
EL ORO**

**AUTORAS:
Morocho Gonzales Kerly Betzabe
Silva Morán Raquel Elizabeth**

**Trabajo de Titulación previo a la Obtención del Título de
Ingeniera Comercial.**

**TUTOR:
Ing. Briones Quinde Héctor Francisco, Mgs.**

Guayaquil, Ecuador

2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Kerly Betzabe Morocho Gonzales y Raquel Elizabeth Silva Morán, como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingeniera Comercial.

TUTOR

Ing. Briones Quinde Héctor Francisco, Mgs.

DIRECTOR DE LA CARRERA

Ing. Vergara Pereira Darío Marcelo, Mgs.

Guayaquil, Octubre del 2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, **Kerly Betzabe Morocho Gonzales y Raquel Elizabeth Silva Morán**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE LENCERIA EN HUAQUILLAS PROVINCIA DE EL ORO previa a la obtención del Título **de Ingeniera Comercial**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, Octubre del 2014

AUTORAS

Kerly Betzabe Morocho Gonzales

Raquel Elizabeth Silva Morán



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

Nosotras, **Kerly Betzabe Morocho Gonzales y Raquel Elizabeth Silva Morán**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE LENCERIA EN HUAQUILLAS PROVINCIA DE EL ORO**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, Octubre del 2014

AUTORAS

Kerly Betzabe Morocho Gonzales

Raquel Elizabeth Silva Morán

AGRADECIMIENTO

Quiero dejar constancia de mi sincera gratitud a la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, Carrera de Administración de Empresas; no solo por haberme brindado los conocimientos necesarios para mi formación profesional sino también por haberme dado la oportunidad de haber cursado sus distinguidas aulas del conocimiento, de las cuales con orgullo puedo decir que han salido grandes profesionales de gran valía.

Además quiero agradecer al Ing. Briones Quinde Héctor Francisco, Mgs, por haberme impartido sus amplios conocimientos y su sabiduría, al dirigirme en mi trabajo de titulación.

AUTORA

Kerly Betzabe Morocho Gonzales

Quiero dejar constancia de nuestra sincera gratitud a la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, Carrera de Administración de Empresas; no solo por haberme brindado los conocimientos necesarios para mi formación profesional sino también por haberme dado la oportunidad de haber cursado sus distinguidas aulas del conocimiento, de las cuales con orgullo puedo decir que han salido grandes profesionales de gran valía.

Además quiero agradecer al Ing. Briones Quinde Héctor Francisco, Mgs, por haberme impartido sus amplios conocimientos y su sabiduría, al dirigirme en mi trabajo de titulación.

AUTORA

Raquel Elizabeth Silva Morán

DEDICATORIA

El presente trabajo de titulación se lo dedico:

A Dios guiador de nuestro camino; A mis queridos padres Kleber Morocho Toaquiza y Jaqueline Gonzales Prieto, ya que gracias a sus sabios consejos y sus apoyos incondicionales, me he sentido muy segura y protegida, para seguir adelante en mi superación profesional.

A mis familiares que de uno u otra manera han estado pendientes de mí, a mis queridas hermanas; Michel, Dayana y Keira que de una u otra manera me han sabido alentar y apoyar para seguir adelante.

AUTORA

Kerly Betzabe Morocho Gonzales

El presente trabajo de titulación se lo dedico:

A Dios guiador de nuestro camino; A mis queridos padres Pablo Silva Morán y Janita Morán Zambrano, ya que gracias a sus sabios consejos y sus apoyos incondicionales, me he sentido muy segura y protegida, para seguir adelante en mi superación profesional.

A mi abuelita María Zambrano Arce quien me ha dado todo el apoyo que necesite para culminar mi carrera y para superar todos los obstáculos y cumplir mis metas.

AUTORA

Raquel Elizabeth Silva Morán



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

CALIFICACIÓN

Ing. Briones Quinde Héctor Francisco, Mgs.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE TABLAS	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiv
INTRODUCCIÓN	1
1. Antecedentes de la investigación.....	3
1.2. Problema de investigación.....	4
1.2.1. Planteamiento del Problema	4
1.2.2. Formulación del problema de investigación.....	4
1.2.3. Sistematización del problema de investigación.....	4
1.3. Objetivos de la investigación.....	5
1.3.1. Objetivo General.....	5
1.3.2 Objetivos Específicos	5
CAPITULO I	6
1. ESTUDIO DE MERCADO.....	6
1.1 Estructura del mercado.....	6
1.1.1 Competidores Potenciales.....	6
1.2 Identificación del producto.....	6
1.2.1 Mercado global del producto.....	8
1.2.2 Descripción de segmentos.....	9
1.2.3 Ciclo de vida.....	10
1.3 Investigación de mercado.....	10
1.3.1 Definición del problema.....	10
1.3.2 Objetivos de la investigación.....	10

1.3.3	Diseño de a investigación.....	11
CAPITULO II		24
1. DISEÑO DE LA ESTRATEGIA DE MERCADO Y LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....		24
1.1.	Razón Social.....	24
1.2.	Constitución de la Empresa.....	25
1.2.1.	Titularidad de propiedad de la Empresa.....	25
1.2.2.	Tipo de Empresa	26
1.2.3.	Logotipo.....	28
1.3.	BASE FILOSOFICA DE LA EMPRESA.....	28
1.3.1.	Visión.....	28
1.3.2.	Misión.....	29
1.3.3.	Principios y Valores.....	30
1.3.4.	Objetivos Estratégicos.....	31
1.3.5.	Estrategias Empresariales	32
1.3.6.	Análisis DOFA.....	38
1.3.7.	Puntos críticos del análisis DOFA	39
1.4.	ORGANIZACIÓN.....	40
1.4.1.	Estructura Orgánica y organigrama estructural.....	40
2.4.2	Descripción y Análisis de Cargo	41
CAPITULO III		61
2. ELABORACIÓN DEL ESTUDIO TÉCNICO Y FINANCIERO.		61
2.1.	ESTUDIO TÉCNICO.....	61
2.2.	ESTUDIO FINANCIERO	63

2.2.1.	VARIABLES MACROECONOMICAS	63
2.2.2.	VARIABLES MICROECONOMICAS.....	66
2.2.3.	INVERSIONES	67
2.2.4.	FINANCIAMIENTO	70
2.2.5.	VENTAS.....	73
2.2.6.	ROL DE PAGOS	76
2.2.7.	COSTOS DE PRODUCCIÓN.....	78
2.2.8.	GASTOS FIJOS.....	82
2.2.9.	ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL.....	83
2.2.10.	FLUJO DE CAJA.....	84
2.2.11.	ESTADO DE SITUACION.....	86
CAPITULO IV.....		88
3.	EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	88
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		91
BIBLIOGRAFÍA.....		92
ANEXOS.....		94

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA No.1	6
TABLA No.2	7
TABLA No. 3	9
TABLA No.4	13
TABLA No.5	14
TABLA No.6	15
TABLA No.7	16
TABLA No.8	17
TABLA No.9	18
TABLA No.10	19
TABLA No.11	20
TABLA No.12	21
TABLA No.13	22

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRAFICO No.1.....	13
GRAFICO No.2.....	14
GRAFICO No.3.....	15
GRAFICO No.4.....	16
GRAFICO No.5.....	17
GRAFICO No.6.....	18
GRAFICO No.7.....	19
GRAFICO No.8.....	20
GRAFICO No.9.....	21
GRAFICO No.10.....	22

INTRODUCCIÓN

EL presente trabajo de titulación lleva por título el “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE LENCERIA EN HUAQUILLAS PROVINCIA DE EL ORO “; que surge del previo análisis basado en la necesidad que en Ecuador existe poca oferta de fabricantes de ropa interior tanto para hombres como para mujeres lo que disminuye una de las grandes barreras de entrada del sector y esto genera a su vez una ventaja competitiva.

La gran cantidad de fabricantes de este tipo de prendas de vestir son microempresarios que no poseen los recursos necesarios para poder expandirse como lo son la materia prima, mano de obra y los costos de fabricación, lo que hace que las personas no consuman producto ecuatoriano y compren productos importados ya que su manufactura es mejor.

El esquema del trabajo investigativo se encuentra estructurado de cuatro capítulos comprendidos de la siguiente manera:

El capítulo primero denominado Investigación de Mercado, lo inicio refiriéndome a la estructura de mercado en donde señalamos las dos empresas Ecuatorianas que se dedican a la fabricación de lencería, luego hacemos la identificación del producto para continuar con la procedencia de la investigación de mercado, la cual la realizamos mediante encuestas.

El capítulo segundo denominado Diseño de la estrategia de mercado y la estructura organizacional, lo comienzo desarrollando la constitución, base filosófica; en la que están los principios, objetivos y las estratégicas, así como también encontramos la organización de la fábrica.

El capítulo tercero denominado elaboración del estudio técnico y financiero, encontramos las variables macroeconómicas y microeconómicas, inversiones, financiamiento, ventas, roles de pago, costos de materiales, gastos fijos, Estado de resultado integral, flujo de caja y el estado de situación.

El capítulo cuarto denominado Evaluación del Proyecto, aquí se encuentra el van del proyecto y su tir.

Luego presento las recomendaciones que estimo conveniente de acuerdo a mi tema de investigación; continuo con la presentación de mi proyecto estudio de la factibilidad para la fabricación de lencería en Huaquillas provincia de El Oro, además encontramos la bibliografía general de todas los libros utilizados en el trabajo de estudio; encontramos los anexos donde consta el proyecto de investigación los formatos de entrevista.

Queda a consideración del Honorable tribunal examinador, este trabajo que es un aporte de investigación aplicado pidiendo disculpas por cualquier falla o equivocación que adolezca; en fin con este trabajo aspiramos cumplir con nuestro ideal de lograr la profesión de ingeniera Comercial; anhelando a que nuevas investigaciones analicen el tema quizás con mayor versación y brillantez.

1. Antecedentes de la investigación.

La lencería empezó utilizándose como un hábito de higiene y abrigo hasta convertirse hoy en día como un arma de seducción en la moda.

En el territorio ecuatoriano existen diversas empresas dedicadas a la producción textil, ubicadas principalmente en las Provincias de Pichincha, Tungurahua, Azuay y Guayas.

Según la Asociación de Industrias textiles del Ecuador -AITE la oferta nacional de los productos ha aumentado gradualmente en los últimos años, sin embargo la balanza comercial de productos textiles es negativa.

Las fibras más utilizadas para fabricar productos textiles en el territorio ecuatoriano son el poliéster, nylon, algodón, acrílicos, seda y lana.

Hay dos clases de estructuras de mercados según Frank, (1992) y éstas son: La estructura perfectamente competitiva, y la estructura imperfecta donde se agrupan los monopolios, oligopolios y duopolios.

En los mercados de competencia perfecta se deben cumplir cuatro características esenciales que son: vender productos estandarizados u homogéneos. Las empresas no determinan el precio, éstas lo consideran como dado el precio y no intentan influir en el mismo.

Es posible adquirir o prescindir de los factores de producción para lograr aumentar la rentabilidad de la empresa. Los consumidores y las empresas tienen información perfecta.

Por lo descrito anteriormente se establece que una empresa dedicada a la fabricación de lencería se desenvolvería en un mercado perfectamente competitivo.

1.2. Problema de investigación

La falta de oferta de lencería al por mayor de empresas ecuatorianas a precios cómodos con una variedad de modelos y textura.

1.2.1. Planteamiento del Problema

Del cuadro diagnóstico para planteamiento del problema			
Síntomas	Causas	Pronósticos	Control al Pronóstico
Demanda insatisfecha	Falta de fabricación de lencería en Ecuador	Falta de Productividad	Fabricación
No inversión	Falta de capital	Falta de financiamiento	Financiamiento
No conocer el mercado	Falta de emprendimiento	Falta de investigación de mercado	Investigación
No producción	Falta de materia prima	Falta de proveedores	Selección

1.2.2. Formulación del problema de investigación

¿De qué manera se fabrican productos de lencería en Huaquillas provincia de El Oro?

1.2.3. Sistematización del problema de investigación.

- Pocas fábricas ecuatorianas de lencería.
- Falta de materia prima.

- Precios elevados.

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo General

Determinar la factibilidad para la fabricación de Lencería en Huaquillas Provincia de El Oro.

1.3.2 Objetivos Específicos

1. Desarrollar el estudio de mercado.
2. Diseñar la estrategia de mercado y la estructura organizacional.
3. Elaborar el estudio técnico y financiero.
4. Evaluar el proyecto.

CAPITULO I

1. ESTUDIO DE MERCADO.

Mediante la realización del estudio de mercado vamos a determinar la factibilidad para la fabricación de lencería en Huaquillas provincia de El Oro.

A través del estudio de mercado conoceremos la oferta y demanda del producto y así diseñar la estrategia de mercado en las cuales interviene el producto, precio, plaza y promoción que se ajuste a los factores sociales, culturales, económicos, políticos y tecnológicos en los que se desarrollara la fábrica de lencería.

1.1 Estructura del mercado.

1.1.1 Competidores Potenciales.

Las principales empresas dedicadas a la fabricación de lencería en Ecuador son los que se muestran en la **Tabla 1**.

TABLA No.1

EMPRESAS FABRICANTES DE LENCERIA EN ECUADOR

Industrias 3B S.A.
Lencería Fina S.A.

Fuente: Elaboración de Campo
Elaboración: Los autores.

1.2 Identificación del producto.

En este proyecto se pretende demostrar la factibilidad para la fabricación de lencería al por mayor a precios cómodos; se utilizara de preferencia materia prima y mano de obra de Ecuador.

Según las encuestas realizadas a mujeres según las edades las prendas que mayor consumen son:

TABLA No.2

<u>Segmentos</u>	<u>Prendas</u>
Niñas	-cacheteros. -Chaquetillas. -Calzones.
Adolescentes de 11 a 18	-Cacheteros. -Hilos. -Tangas. -Formadores. -Bikini.
Señoritas de 19 a 27	-Tentadoras. -Hilos. -Picardías. -Tangas. -Copas.
Señoras de 28 a 40	-Copas -Calzones.

	-Sostén con aro.
Maduras.	-Fajas. -Calzones. -Calzón faja. -calzón aumentador. -Sostén señorial. -Sostén sin aro.

Fuente: Encuestas.
Elaboración: Los autores.

1.2.1 Mercado global del producto.

Nuestro mercado global será de inclinación al sector femenino; es nuestro consumidor potencial debido a que las mujeres tienen más diversidad de elección en su ropa íntima ya sea por su uso, vanidad, variedad de colores, sensualidad, comodidad, calidad o elegancia.

Dentro del sector femenino existe una variedad de segmentos como lo son:

- Niñas de 1 a 10
- Adolescentes de 11 a 18
- Señoritas de 19 a 27
- Señoras de 28 a 40
- Maduras de 40 en adelante.

1.2.2 Descripción de segmentos.

TABLA No. 3

<u>Necesidad</u>	<u>Características relacionados con el consumidor</u>	<u>Nombre del mercado del producto</u>	<u>Variable Demográfica</u>	<u>Variable Psicograficas</u>	<u>Variable Socio-Económica</u>
-Colores. -Estampados. -Protección.	Niñas	Niñas	Las que van a la escuela	Son inquietas	Las mamás compran
-Calidad. -Tamaño. -Comodidad.	Adolescentes de 11 a 18	Adolescentes	Van al colegio	Comodidad para estudiar	Las mamás compran
-Sensualidad. -Vanidad. -Tentación.	Señoritas de 19 a 27	Señoritas	Atraer a un hombre	Tentación	Ellas mismo compran con su dinero
-Protección. -Comodidad.	Señoras de 28 a 40	Señoras	Cómodas para estar en sus trabajos	Comodidad para sus trabajos.	Ellas mismo compran con su dinero
-Protección. -De algodón. -Uso	Maduras.	Mayores	La comodidad para sentirse bien.	Vulnerable a las enfermedades	Ellas mismo compran con su dinero

Fuente: Encuestas.
Elaboración: Los autores.

1.2.3 Ciclo de vida.

Al principio siempre va a existir una pérdida ya que es la etapa de introducción al mercado y es en esta etapa cuando se da a conocer al mercado de los nuevos modelos de lencería luego ya que la gente conoce y está seguro de usar el producto empieza la etapa de crecimiento y luego la de madurez ya que se sienten seguros del producto luego buscan nuevos diseños ya que al cliente le gusta la innovación en el producto y cuando ya existen nuevos modelos y nuevas calidades la gente deja de consumir la misma marca por otra mejor y el producto anterior ya empieza a declinar.

1.3 Investigación de mercado.

1.3.1 Definición del problema.

La falta de oferta de lencería al por mayor de empresas ecuatorianas a precios cómodos con una variedad de modelos y textura.

1.3.1.1 Importancia

Incentivar al consumo de productos ecuatorianos y abrir nuevas plazas de trabajo.

1.3.1.2 Justificación.

La falta de producción de lencería en Ecuador y venta por mayor a los distribuidores y estos a su vez a los minoristas y ellos son lo que se encargan de hacer llegar el producto al consumidor final.

1.3.1.3 Propósito.

Realizar el estudio de factibilidad para la fabricación de productos de lencería en Huaquillas Provincia de El Oro.

1.3.2 Objetivos de la investigación.

-Ver la factibilidad de la fabricación de productos de lencería.

-Establecer la demanda de lencería

1.3.2.1 Hipótesis

Con la implementación del estudio de mercado determinaremos la factibilidad de la fabricación de productos de lencería en Huaquillas Provincia de El Oro.

1.3.3 Diseño de a investigación.

1.3.3.1 Tipo de investigación.

La presente investigación es causal ya que realmente se busca comprobar mi hipótesis establecida mediante la relación de la causa y el efecto.

1.3.3.2 Enfoque.

Esta investigación es un enfoque cuantitativo porque realizaremos las encuestas a las mujeres de 18-40 años de edad para así recolectar la información y si se acepta o rechaza nuestra hipótesis.

1.3.3.3 Diseño de la muestra.

Para la recolección de la información realizamos las encuestas a las mujeres de 18-40 años de edad, del cantón Huaquillas. Y será mediante un muestreo probabilístico.

1.3.3.4 Tamaño de muestra.

Escogeremos a las mujeres de 18-40 años de edad para investigar si es factible la fabricación de productos de lencería en Huaquillas Provincia de El Oro, con un error 5% y un nivel de confianza 95%.

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2(N - 1) + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 * 24165 * 0,50 * 0,50}{(0,04)^2 * (24165 - 1) + (1,96)^2 * 0,50 * 0,50}$$

p= 0.5

q=0.5

Tamaño de la población: N=24165

Tamaño de la muestra: n= 585,73

Tamaño de la muestra: n= 586

Lo que nos quiere decir este resultado es que las encuestas que debemos realizar son de 586 ya que esa es la cantidad de la muestra, estas encuestas serán realizadas a nuestro mercado potencial que son las mujeres.

1.3.3.5 Fuente.

Para nosotras obtener la información se usó de una fuente primaria cuantitativa y la encuesta consta de 11 preguntas. Es una investigación directa a las consumidoras.

Análisis de los Resultados

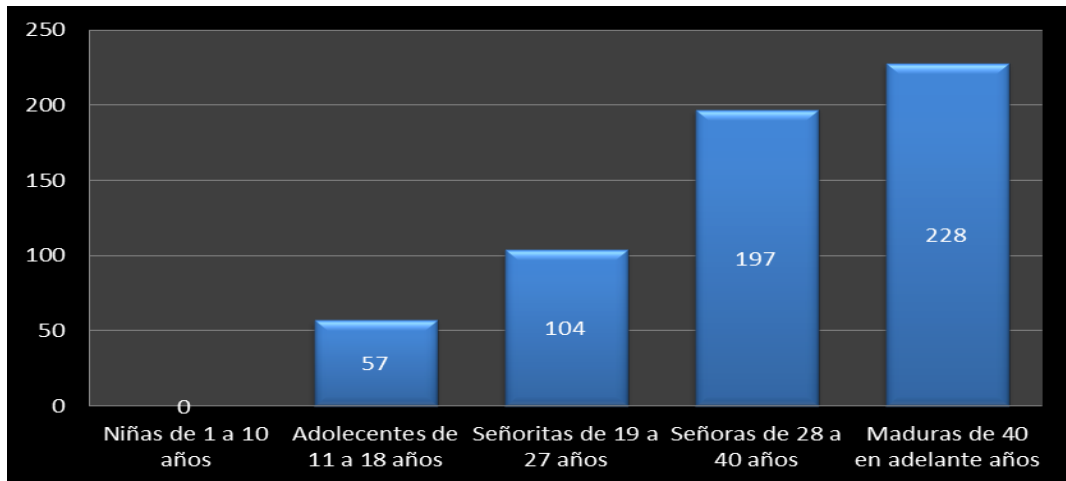
1. ¿Cuántos años tiene?

TABLA No.4

Niñas de 1 a 10 años	0
Adolescentes de 11 a 18 años	57
Señoritas de 19 a 27 años	104
Señoras de 28 a 40 años	197
Maduras de 40 en adelante años	228

Fuente: Encuestas
Elaboración: Los autores.

GRAFICO No.1



INTERPRETACION:

De las 586 encuestas realizadas al sector femenino el mayor grupo de personas con un total de 228, fueron las del rango de maduras de 40 años en adelante.

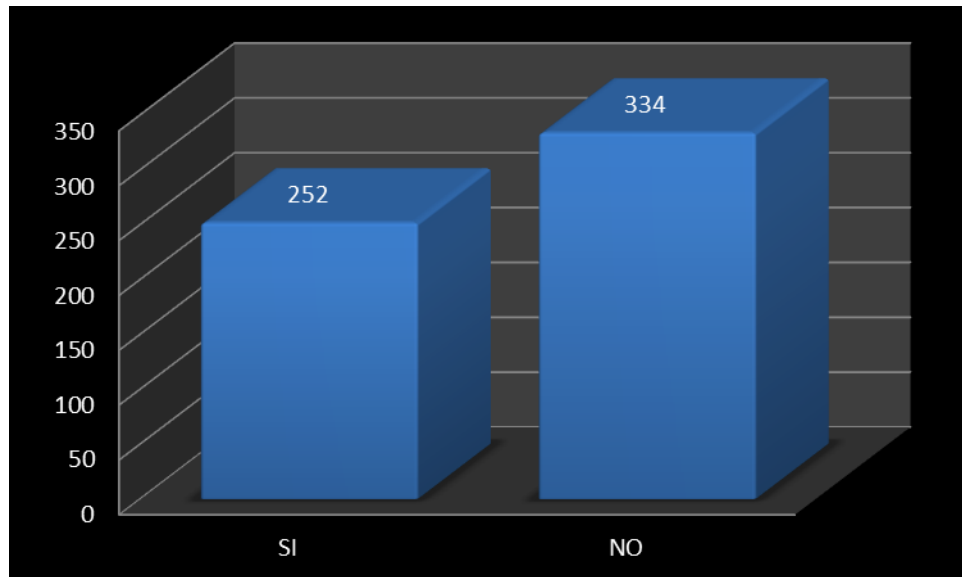
2. ¿Tiene hijas ?

TABLA No.5

SI	252
NO	334

Fuente: Encuestas
Elaboración: Los autores.

GRAFICO No.2



INTERPRETACION:

252 mujeres tienen hijas menores de edad y 334 de mujeres no.

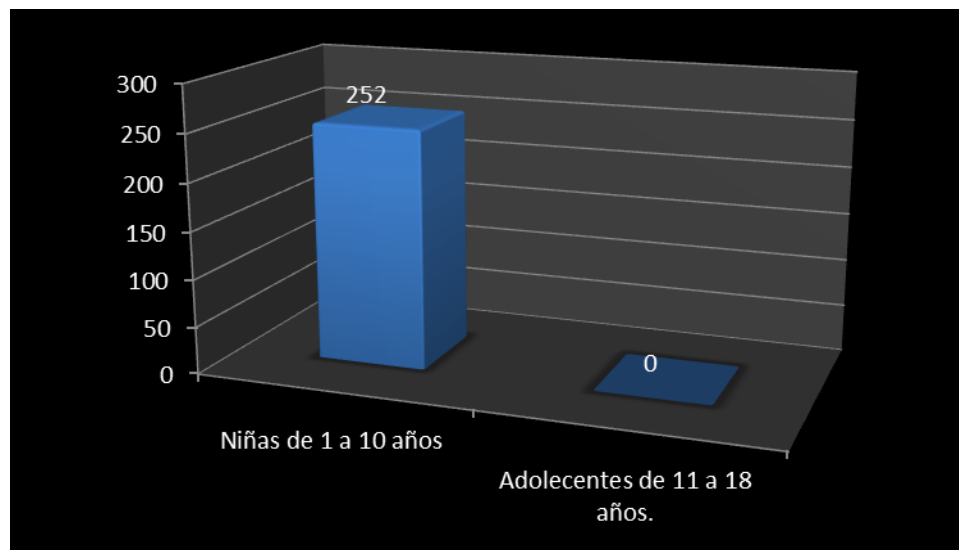
3. ¿Cuántos años tienen sus hijas?

TABLA No.6

Niñas de 1 a 10 años	252
Adolescentes de 11 a 18 años.	0

Fuente: Encuestas
Elaboración: Los autores.

GRAFICO No.3



INTERPRETACION:

252 mujeres todas tienen hijos menores de edad del rango de 1 a 10 años.

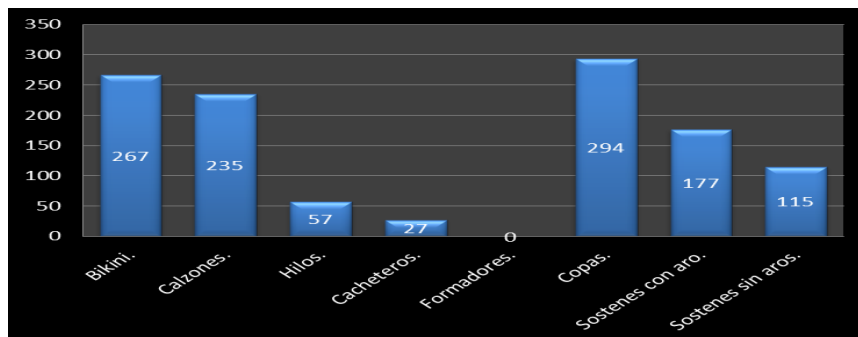
4. Que modelo de ropa intima es la que mas compras para uso personal?

TABLA No.7

Bikini.	267
Calzones.	235
Hilos.	57
Cacheteros.	27
Formadores.	0
Copas.	294
Sostenes con aro.	177
Sostenes sin aros.	115

Fuente: Encuestas
Elaboración: Los autores.

GRAFICO No.4



INTERPRETACION:

La prenda que más compran las personas son las copas, bikinis y calzones.

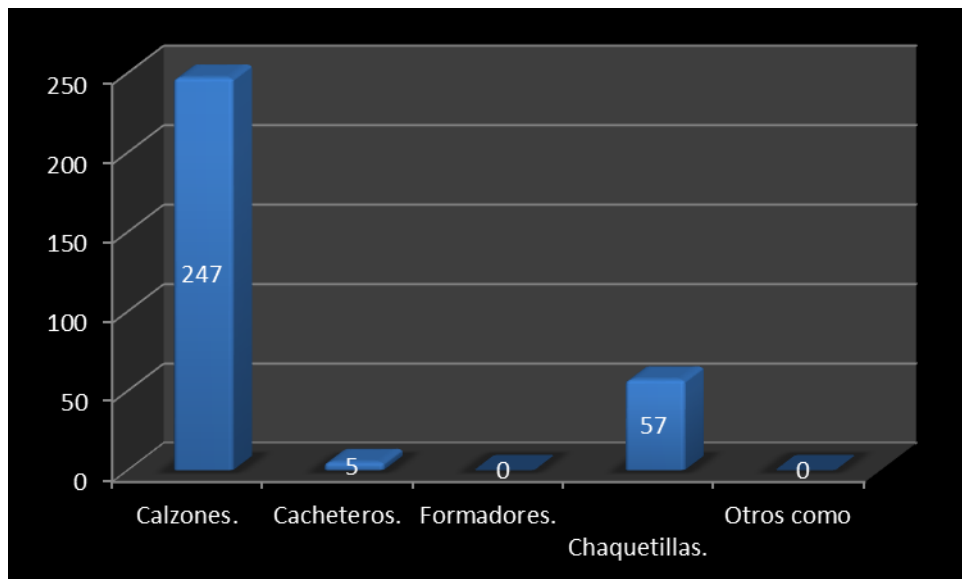
5. Que modelo de ropa interior le comprar a su hija?

TABLA No.8

Calzones.	247
Cacheteros.	5
Formadores.	0
Chaquetillas.	57

Fuente: Encuestas
Elaboración: Los autores.

GRAFICO No.5



INTERPRETACION:

De las 252 personas que tiene hijas menores de edad, la prenda que mayor comprar para sus hijas son calzones.

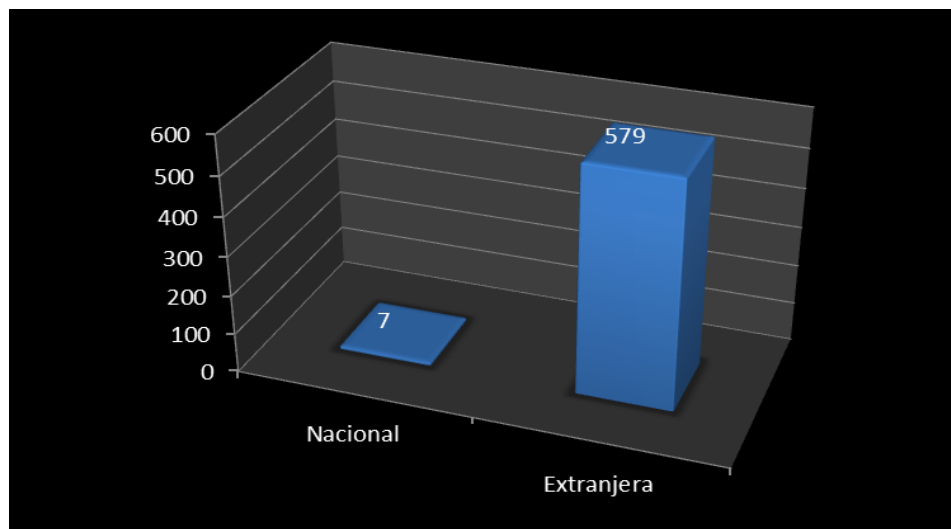
6. ¿ Que tipo de lencería prefieres?

TABLA No.9

Nacional	7
Extranjera	579

Fuente: Encuestas
Elaboración: Los autores.

GRAFICO No.6



INTERPRETACION:

De las 586 personas el 99% de ellas prefieren comprar lencería extranjera.

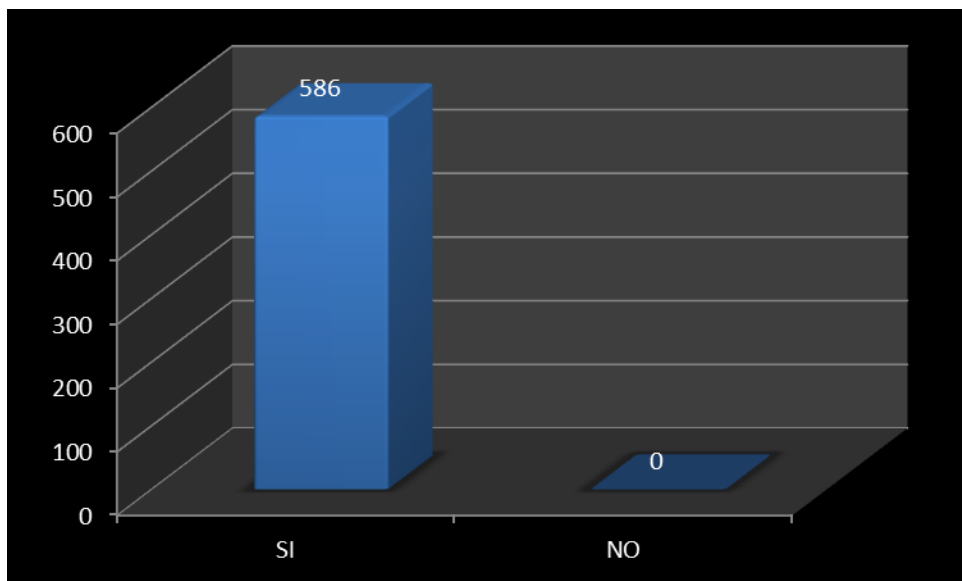
7. ¿Si te sientes a gusto con los productos, los recomendarías a tus amigas, familiares?

TABLA No.10

SI	586
NO	0

Fuente: Encuestas
Elaboración: Los autores.

GRAFICO No.7



INTERPRETACION:

De las 586 personas el 100% de ellas les recomendarían a sus amigos y familiares la lencería que compraron.

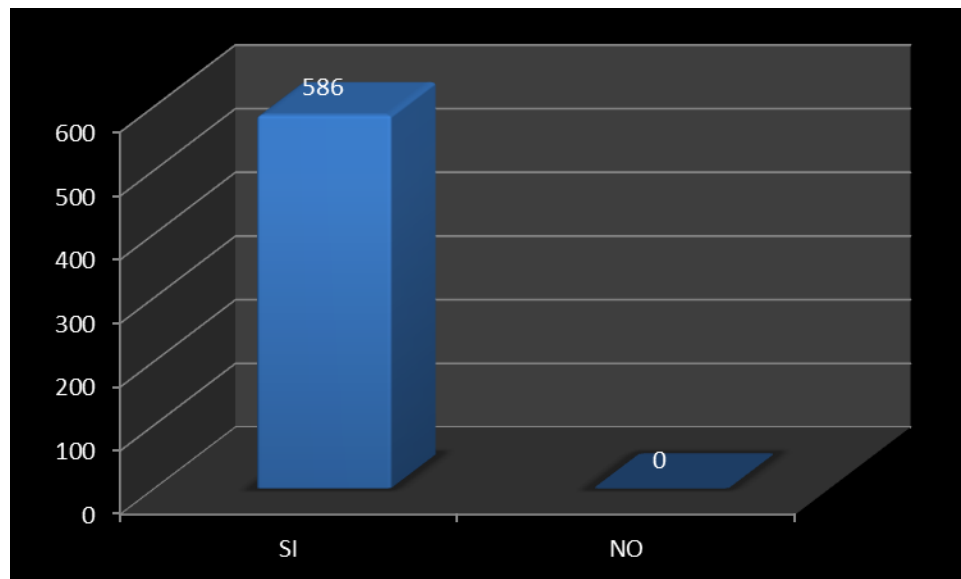
8. ¿Cuándo compras lencería, te gusta que haya variedad en los colores?

TABLA No.11

SI	586
NO	0

Fuente: Encuestas
Elaboración: Los autores.

GRAFICO No.8



INTERPRETACION:

De las 586 personas el 100% de ella si le gusta que haya una variedad de colores en la lenceria.

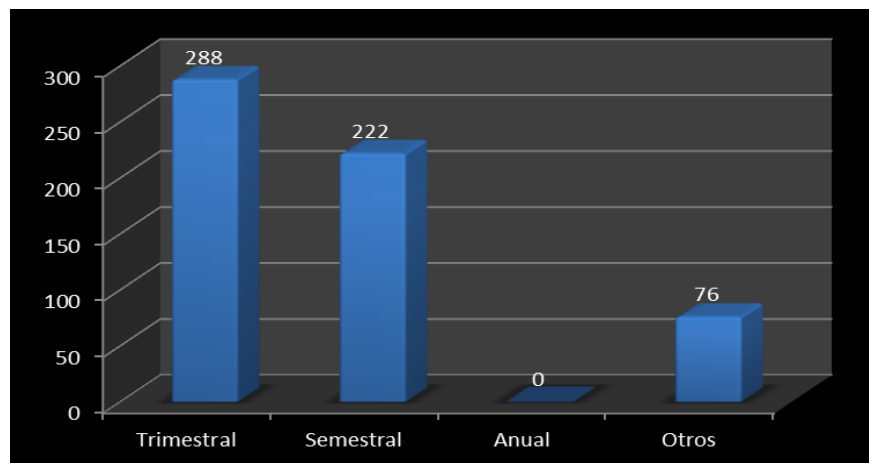
9. ¿Cada que tiempo realiza las compras de lencería?

TABLA No.12

Trimestral	288
Semestral	222
Anual	0
Otros	76

Fuente: Encuestas
Elaboración: Los autores.

GRAFICO No.9



INTERPRETACION:

El tiempo en el que la gente realiza la compra de lenceria es trimestralmente, semestralmente y las personas que contestaron otros comprar cuando sea necesario.

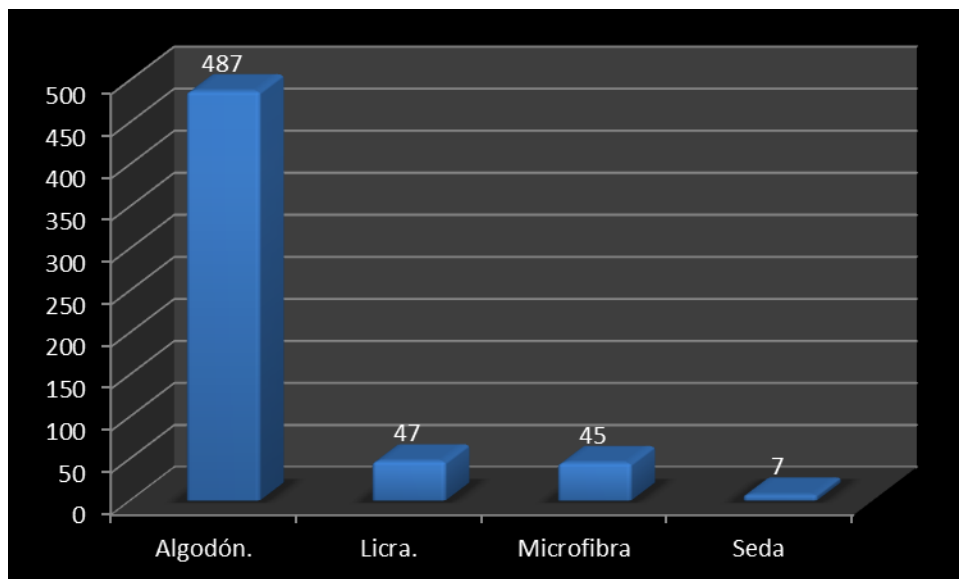
10.¿Qué clase de material desea que sea la lencería?

TABLA No.13

Algodón.	487
Licra.	47
Microfibra	45
Seda	7

Fuente: Encuestas
Elaboración: Los autores.

GRAFICO No.10



INTERPRETACION:

El 83% de las personas desea que la lencería sea de algodón.

Luego de analizar cada pregunta de las encuestas realizadas llegamos a la conclusión de que:

- Existen divisiones de gustos y preferencias según las edades.
- Prefieren de variedad de colores.
- Material de preferencia es el algodón.
- La compra la realizan cada 3 meses.
- Si cumple sus expectativas, recomendarán la prenda.
- La prenda que más compran las personas son las copas, bikinis y calzones.
- La prenda que mayor compran las mamàs a sus hijas son los calzones.
- La gente prefiere comprar lencería extranjera.
- De las 586 encuestas realizadas; 252 mujeres tienen hijos menores de edad del rango de 1 a 10 años.

CAPITULO II

1. DISEÑO DE LA ESTRATEGIA DE MERCADO Y LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

1.1. Razón Social

Es el nombre que representa a la empresa, el cual aparece en el documento de constitución de la misma sea esta de origen público o privado.

Para que una empresa empiece a operar legalmente es necesario realizar una escritura pública según lo dictamina la Superintendencia de Compañías.

A continuación se citan los trámites legales para la constitución de una Fábrica de Lencería.

1. Aprobación de la Denominación de la Empresa, esto significa que la Superintendencia de Compañías debe verificar no exista otra empresa con similar denominación.
2. Elaboración de proyecto de minuta que contendrá Estatutos que han de regir el correcto funcionamiento de la Empresa.
3. Aprobación de los Estatutos como una Sociedad de responsabilidad limitada dedicada a una actividad industrial.
4. Apertura de una cuenta de integración.
5. Elevación de los Estatutos a escritura pública una vez aprobados por la Superintendencia de Compañías.
6. Ingreso de Ejemplar de la Escritura pública a la Superintendencia de compañías para la obtención de la aprobación de la resolución de constitución.
7. Publicación en uno de los diarios de mayor circulación del país de un extracto de la escritura pública conferida por la Superintendencia de Compañías.
8. Obtención de la Patente Municipal, a fin de poder ejercer actos de comercio.

9. Afiliación a la Cámara de la producción que Corresponda.
10. Inscripción en el registro Mercantil de la Escritura de Constitución.
11. Obtención del RUC o Registro Único de Contribuyente en el Servicio de Rentas Internas o el Ministerio de Finanzas
12. Elección de Gerente convocando a una Asamblea general de Socios.
13. Inscripción de los nombramientos en el Registro Mercantil
14. Adjuntar los nombramientos y la tercera copia certificada de constitución debidamente inscrita en el registro mercantil, para ser ingresadas a la Superintendencia de Compañías para ser registrados en el Departamento de Sociedades.
15. Obtención del oficio dirigido al banco se ha aperturado la cuenta de integración que otorga la Superintendencia de Compañías para que se puedan movilizar los fondos.

El propósito de la empresa es confeccionar y comercializar lencería que nos permita competir con marcas extranjeras existentes en el mercado, para así satisfacer las necesidades de nuestros clientes ofertándoles precios accesibles, y prendas de calidad.

1.2. Constitución de la Empresa

Personalidad Jurídica

Es aquella que le otorga a una empresa, asociación o entidad la capacidad de contraer obligaciones, y le generan responsabilidad jurídica sobre las actividades realizadas.

1.2.1. Titularidad de propiedad de la Empresa

La Empresa como una Sociedad de Responsabilidad limitada requiere una aportación de capital mínima de cuatrocientos dólares americanos, además limita la responsabilidad de los socios únicamente al capital aportado para la

constitución de la misma, en la denominación de la empresa se añadirán las palabras “Compañía Limitada” o su correspondiente abreviatura Cía. Ltda.

El número de socios permitidos para la constitución de este tipo de empresas es de mínimo de 2 socios según el Art. 92 de la ley de Compañías y con un máximo de 15.

Para la constitución de la empresa se cuenta con los siguientes cargos.

TABLA No.14

SOCIO	CARGO
1	Gerente General
2	Gerente Financiero
3	Gerente Administrativo

Fuente: Análisis de cargos

Elaboración: Los autores.

Cargos que se asignaran una vez constituida legalmente la empresa.

1.2.2. Tipo de Empresa

En su libro Economía Política Orejuela, Sanchez y Ramirez (2002), enuncian que según el tipo de bienes y servicios que son generados por una empresa estas se pueden agrupar en tres tipos:

- **Empresas del Sector Primario**

Aquí se agrupan las empresas agrícolas, pesqueras y silvícolas, y aquellas dedicadas a la minería, y a la obtención de carbón, gas, petróleo, níquel entre otros, este sector es el proveedor de las materias primas.

- **Empresas del Sector Secundario o Industrial**

Son aquellas que transforman las materias primas en productos terminados, capaces de satisfacer las necesidades humanas.

- **Empresas del Sector Terciario o Servicios**

Son aquellas dedicadas a brindar bienes intangibles o servicios como los bancarios y de electricidad, agua potable, transporte y turismo con la finalidad de atender las demandas de la sociedad.

Al realizar un proceso de transformación de materia prima a producto terminado una fábrica de lencería corresponde al sector secundario o Industrial.

Según la propiedad de las Empresas se dividen en tres tipos:

- **Empresa Publica**

M. Retortillo citado por Hernández (1998), define a la empresa pública como la productora de bienes y servicios que es controlada y gestionada por el estado.

- **Empresa Privada**

Según L. Rodríguez (1978), esta es aquella empresa que recibe aportaciones de capital provenientes de personas particulares que persiguen una ganancia o beneficio.

- **Empresa Mixtas**

La Empresa mixta es aquella que recibe aportes de capital tanto de origen público como de origen privado, según la ley de régimen tributario interno.

Si el origen del capital para la constitución de la empresa es de origen privado o financiado por instituciones financieras, esta es una empresa de propiedad privada en conformidad por lo dispuesto en la Ley de Código Tributario.

1.2.3. Logotipo.

Según Capriotti (1992), el logotipo es la representación gráfica de la razón social de una empresa escrito de manera especial, ayuda a darle una identidad y facilita que los consumidores identifiquen a la empresa responsable por la elaboración o transformación de un artículo a un producto terminado.



1.3. BASE FILOSOFICA DE LA EMPRESA.

Esto consiste en enunciar las metas u objetivos que se pretenden alcanzar como institución, para lo cual se plantea una visión y una misión en la cual se detallan los logros que se pretenden cumplir y los valores que se desean proyectar.

1.3.1. Visión.

Indica en lo que se pretende convertir la organización al largo plazo.

Visión

Ser una empresa líder en la fabricación de lencería en la provincia del Oro, ofreciéndoles a los clientes un producto de calidad a un precio accesible, cumpliendo con efectividad y responsabilidad las exigencias del mercado.

Elementos Claves de la visión:

- **Posición de Mercado:** Líder
- **Tiempo:** 5 años
- **Ámbito de Mercado:** Confección de Lencería
- **Valores:** Efectividad y Responsabilidad

1.3.2. Misión.

Expresa la razón de ser de la empresa; y enunciamos las funciones básicas de la misma, y explicamos el motivo de su existencia.

Misión

Confeccionar y comercializar lencería de calidad, con diseños cómodos e innovadores, utilizando mano de obra ecuatoriana, para fomentar el desarrollo productivo del país, practicando valores como la honestidad, efectividad, puntualidad y responsabilidad.

Elementos Claves de la visión:

- **Naturaleza del negocio:** Empresa dedicada a confeccionar lencería
- **Razón para existir:** Confección y Comercialización de lencería

- **Principios y valores:** Honestidad, efectividad, puntualidad y responsabilidad.

1.3.3.Principios y Valores

A) Principios

Según **Rojas (2003)**, los principios que deben regir a una empresa son:

- La Calidad, lo cual implica trabajar con materia prima adecuada cumplir con estándares y requerimientos que permitan a un producto satisfacer las necesidades de los clientes.
- Responsabilidad con sus colaboradores, con el medio ambiente y con sus clientes.
- Promover una cultura empresarial fundamentada en valores.
- Enfocarse en el mejoramiento continuo tanto de procesos como de productos.
- Capacitación constante de su personal.

Nosotros pretendemos aplicarlos como empresa para lograr cumplir con nuestra visión al largo Plazo.

B) Valores

En su libro El management y sus Innovaciones D. Pareja e Illingworth(2013), menciona un grupo de valores que fueron aplicados por la empresa Japonesa Honda que se fundó en 1946 y que le han permitido mantenerse vigente en el mercado y conquistar varios logros a nivel de su industria, estos valores pueden ser aplicados por cualquier tipo de empresa que desee posicionarse y mantenerse en el mercado, y los detallaremos a continuación.

- Respeto absoluto por las personas.
- Ser capaces de vender comprar y crear.
- Vender productos de calidad a precios razonables.

- Proceder con ambición y espíritu juvenil.
- Desarrollar ideas frescas y utilizar de manera eficiente el tiempo.
- Fomentar la comunicación abierta.
- Esforzarse por que el trabajo fluya con armonía.
- Valorar la investigación y el emprendimiento.

Al comenzar un nuevo negocio debemos basar nuestros esfuerzos en mejorar calidad, y los procesos de producción, sin embargo la clave del éxito empresarial es ofrecer a nuestros clientes una propuesta de valor única, y para lograrlo es necesario fundamentar nuestras acciones en valores y principios que nos permitan superarnos constantemente.

1.3.4. Objetivos Estratégicos

Los Objetivos Estratégicos son según Martínez y Milla (2012), aquellos que describen la naturaleza y el estilo de los logros que se pretenden alcanzar al Mediano y Largo Plazo.

Objetivos General

Utilización eficiente de los recursos para lograr un aumento en la producción y una disminución en los Costos, recuperar totalmente la inversión en el mediano plazo (3 años).

Objetivos Específicos

- Alcanzar una rentabilidad del 10% anual
- Aumentar anualmente las ventas en un 15%
- Superar los quinientos mil productos vendidos en 1 año
- Aperturar 20 puntos de venta en los próximos 2 año

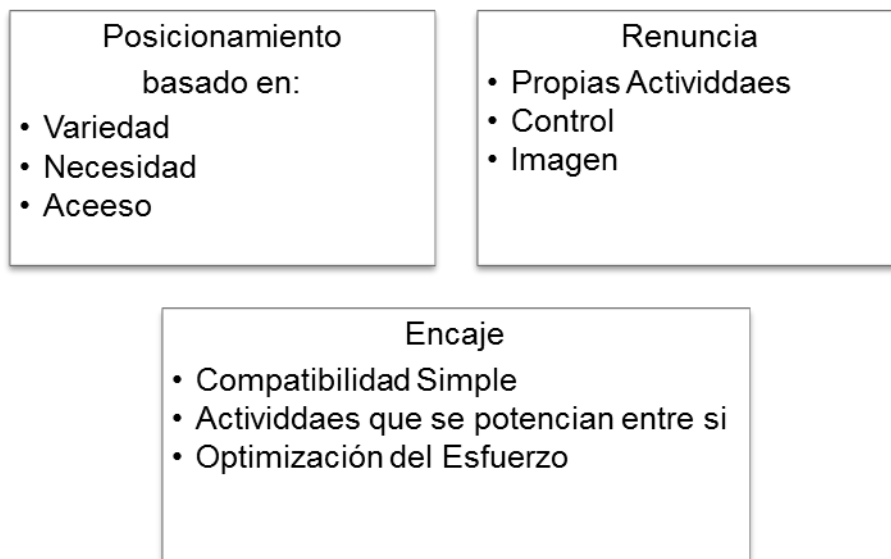
1.3.5. Estrategias Empresariales

Según Manso (2003), una estrategia empresarial es la concepción organizativa sobre el cómo debe actuar una empresa en un periodo dado, y se enfoca en la mejora de la posición competitiva de los productos o servicios ofertados frente a otros competidores que se desarrollan en el mismo ámbito.

Las estrategias empresariales según Porter (2013), debe ser flexible para responder de manera inmediata a los cambios de la competencia y del mercado, para ello es necesario que una empresa se compare continuamente con los mejores en su industria, sin embargo la única manera de obtener mejores resultados que sus rivales es conseguir establecer una diferencia que se pueda mantener, o ser capaces de ofrecer un valor mayor a sus clientes, o un valor igual a un coste inferior.

Para ser diferente a mis competidores debo ser capaz de prestar a mis clientes una combinación única de valor.

Porter señala 3 formas de obtener una ventaja sostenible las cuales pueden darse ya sea por:



A continuación daremos una explicación más detallada de estas tres estrategias basándonos en lo que detalla Porter (2013), en su libro ser competitivo.

Un posicionamiento basado en la variedad implica ofertar un servicio especializado en una determinada área en la que mis competidores no se han enfocado, para lograr ser más eficiente a un coste más bajo que el de mis rivales.

El posicionamiento basado en necesidades implica reunir un conjunto de actividades que permitan ofrecerle soluciones a la mayoría de necesidades de un grupo determinado de clientes.

Un posicionamiento basado en el acceso se basa en la segmentación de clientes según la forma de acceder a ellos, esta segmentación puede hacerse por ubicación geográfica o por cualquier otra característica.

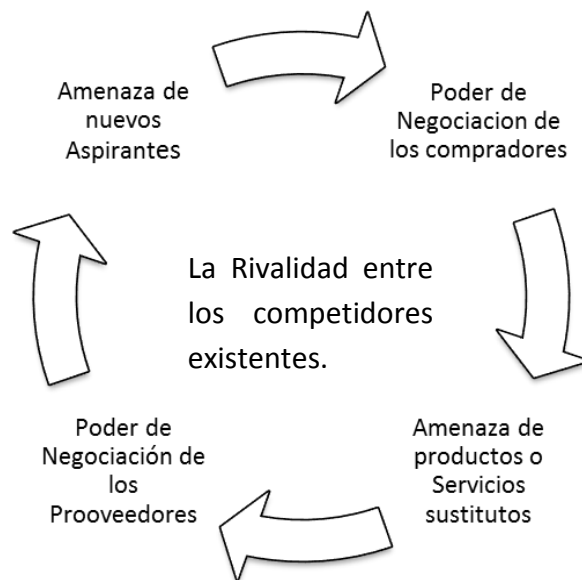
Las renunciaciones son otra manera de mantener una ventaja sostenible pues es necesario saber que intentar satisfacer todas las necesidades de nuestros clientes implica diferentes configuraciones de un producto lo cual eleva los costes de producción, al enfocarnos en la actividad que mejor realizamos elevamos la calidad y reducimos costos.

Es necesario también renunciar a intentar controlar y coordinar varias líneas de producción al mismo tiempo, pues ocasiona errores que generan una elevación de costos y en el deterioro de la calidad, al proyectar inicialmente una imagen a tus clientes debes mantenerla para evitar confusiones, pues al variar el valor que ofreces puedes ocasionar discordancias en la mente de tus clientes o incluso socavar tu reputación.

Como último punto trataremos el encaje que se basa en la realización de alianzas o uniones estratégicas entre compañías de similares o de diferentes industrias que les permitan fortalecerse y beneficiarse mutuamente.

La estrategia que formulemos se encontrara directamente afectada por las 5 fuerzas que moldean la competencia de un sector y estas son según M. Porter las siguientes:

En sus primer años la empresa no contara con el prestigio o capital necesario para competir con empresas establecidas y posicionadas con anterioridad en el mercado, por esta razon se fabricara lenceria de similar calidad a la extranjera pero a un costo menor, la estrategia para lograr esto es diseñar un producto estandarizado en colores basicos como el negro, blanco, y beige, evitando asi elevar los costos contratando diseñadores.



Fuente: M. Porter

1.3.5.1. Estrategia

La innovación de nuevos productos llama mucho la atención de los consumidores y los cómodos precios en que las personas pueden adquirir la mercadería al por mayor.

1.3.5.2. Factores clave del éxito

-Acercamiento al cliente.

Ofrecer calidad del producto.

- Autonomía y espíritu empresarial.

Autonomía a los empleados más competentes y ser flexibles frente a los errores.

- Productividad por el personal.

Los empleados son la fuente principal de la calidad y las ganancias derivadas de la productividad.

- Predisposición para la acción.

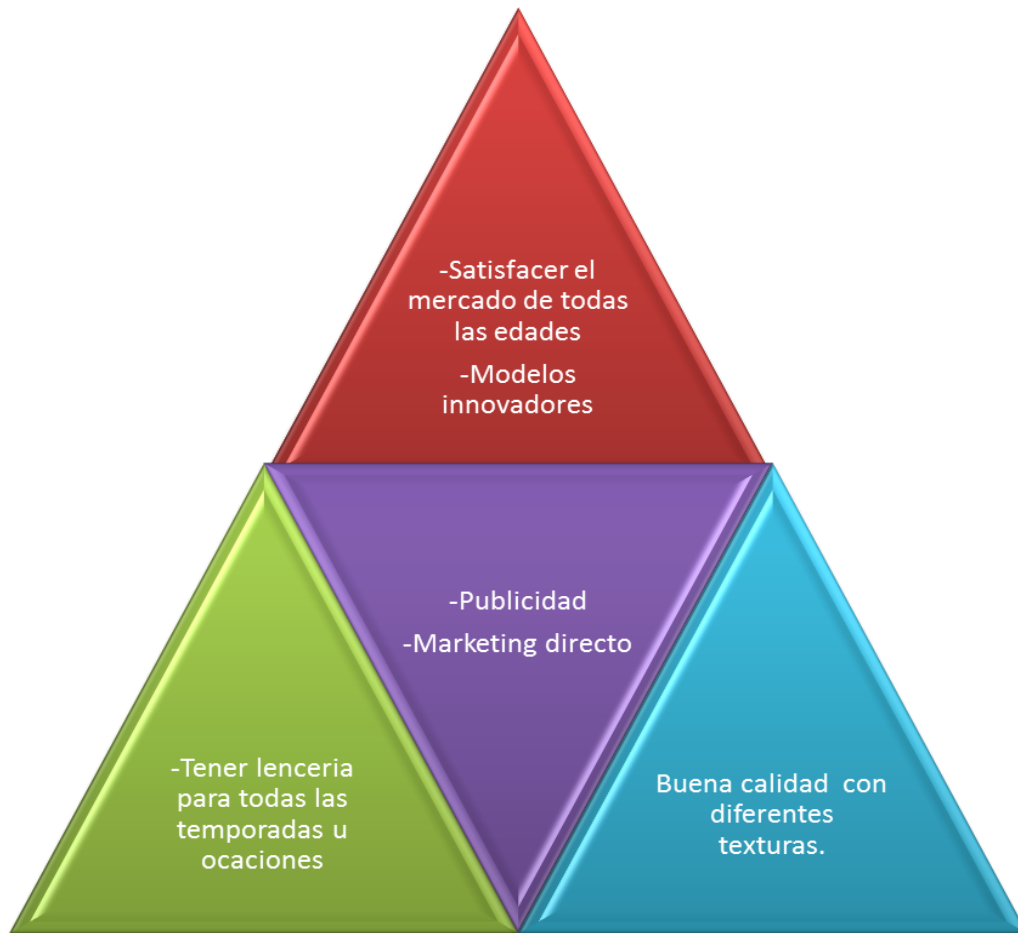
El éxito no pasa por lo que decimos sino por lo que hacemos

1.3.5.3. Diagnóstico estratégico dinámico



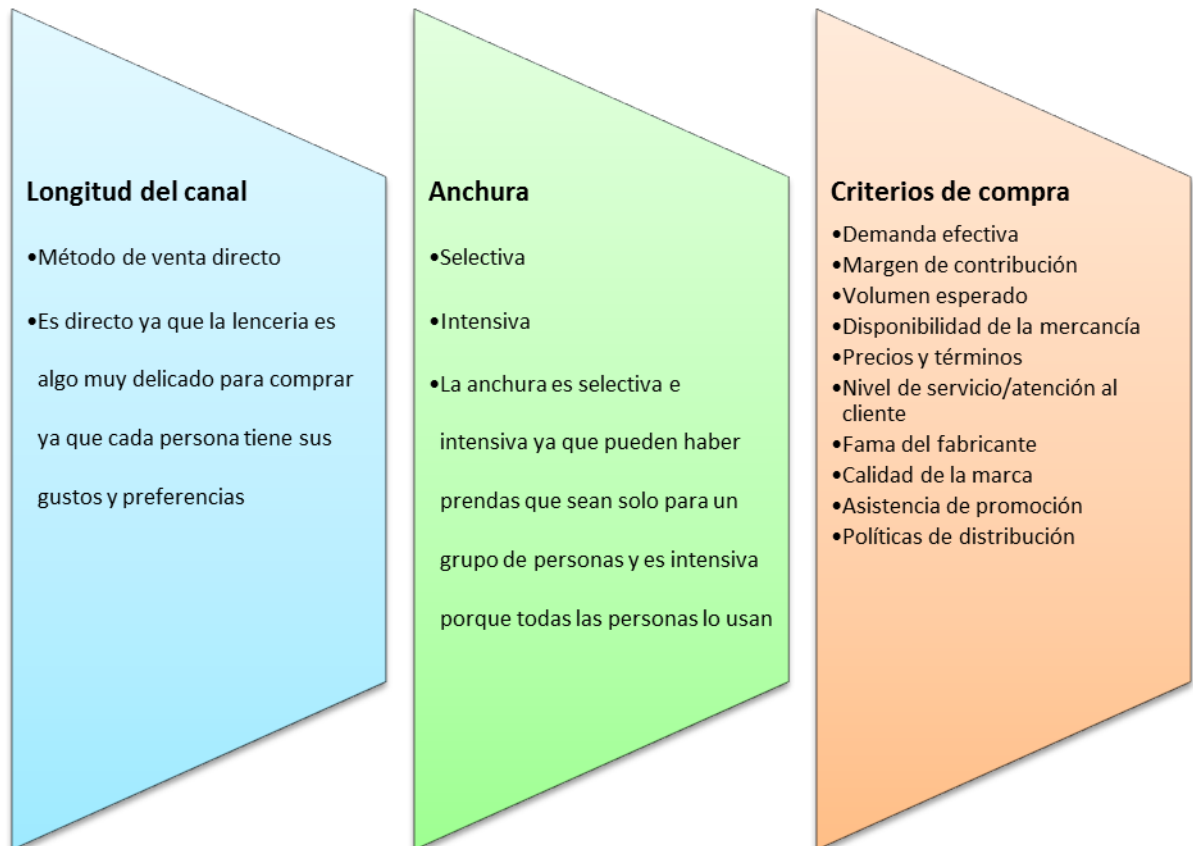
Fuente: Análisis de cargos
Elaboración: Los autores.

1.3.5.4. Pirámide estratégica



Fuente: Análisis de estrategias.
Elaboración: Los autores.

1.3.5.5. Estrategia de distribución.



Fuente: Análisis estrategia de distribución
Elaboración: Los autores.

1.3.6. Análisis DOFA



Fuente: Análisis foda.
Elaboración: Los autores.

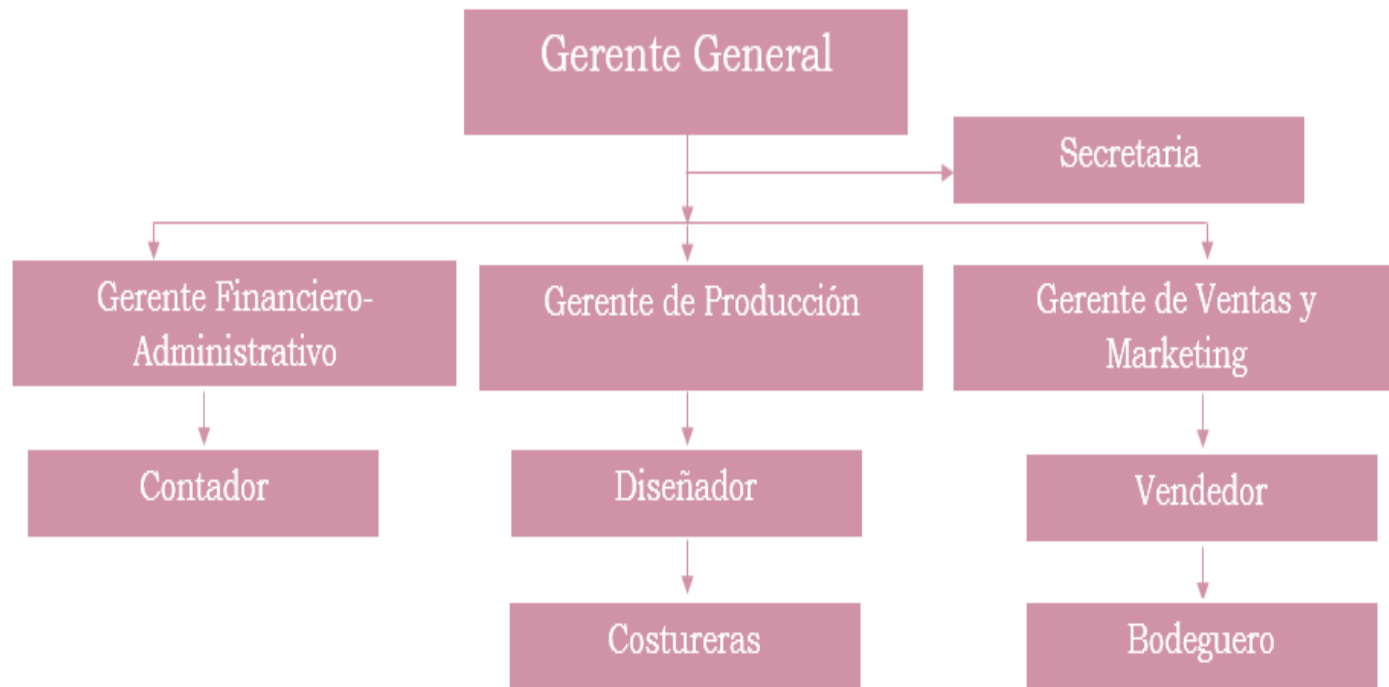
1.3.7. Puntos críticos del análisis DOFA



Fuente: Análisis foda.
Elaboración: Los autores.

1.4. ORGANIZACIÓN

1.4.1. Estructura Orgánica y organigrama estructural



Fuente: Estructura Organizacional.
Elaboración: Los autores.

2.4.2 Descripción y Análisis de Cargo

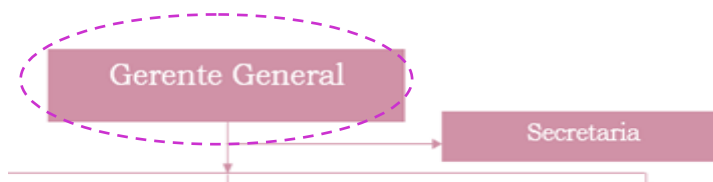


Descripción de Cargo

Gerente general

	Fecha Elaboración 24-08-2014	Fecha Revisión 16-09-2014	Código 2134447
Nombre del Cargo: Gerente General	Departamento: Gerencia		Sección Administración
Cargo de quien depende: Gerente General	Iniciales de quien elaboró: RESM		Iniciales de quien revisó: ZRBG

Posición Jerárquica del Cargo:



RESUMEN DEL CARGO:

El Gerente General es responsable de supervisar todos los aspectos que conciernan al correcto funcionamiento de la Fábrica, incluyendo la producción, resultados financieros, supervisando las campañas de marketing, además debe estar consciente de las estrategias de sus competidores, y resguardar el bienestar de su capital humano para lo cual debe responsabilizarse contratación, formación, asesoramiento, y revisión de la disciplina del mismo.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:	D	S	M	T	SM	A
Gestionar las oportunidades conjuntamente con el equipo comercial y técnico		x				
Coordinar y supervisar todas las áreas	x					
Análisis de los Reportes Anuales			x			
Verificación del correcto Mantenimiento del equipo y el óptimo estado las instalaciones y equipos			x			
Asegurar el cumplimiento y apego a lo Presupuestado en cada Proyecto		x				
La comunicación y el contacto permanente con el comité		x				
Control y Aprobación de Órdenes de Compra	x					
Aplicación de nuevas técnicas y estrategias de participación			x			
Participación en las reuniones internas y externas		x				
Representación Legal de la Empresa	x					
Aprobación de Presupuestos e Inversiones		x				



Análisis de Cargo

Fecha Elaboración 24-08-2014	Fecha Revisión: 16-09-2014	Código: 2134447
---------------------------------	-------------------------------	--------------------

Nombre del Cargo: Gerente	Departamento: Gerencia	Sección: Gerencia
Cargo de quien depende: Gerente General	Iniciales de quien elaboró: RESM	Iniciales de quien revisó: ZRBG

REQUISITOS BÁSICOS

Instrucción básica requerida	Ingeniero Comercial			
Experiencia mínima de trabajo	Mínimo un año en puestos similares.			
Área de Entrenamiento	Administración			
Aptitudes Intelectuales 1-5	% Iniciativa 5	% Creatividad 4	% capacidad de Juicio 5	% uso Técnicas Matemáticas 4

RESPONSABILIDADES:

Cuanto personal tiene bajo su cargo directo e indirecto:	A los departamentos Financieros de Producción y Recursos Humanos
Grado de responsabilidad por errores	Alto, pues es quien toma decisiones, y es responsable de crear estrategias.
Grado de responsabilidad por información confidencial.	Alto.

APTITUDES FÍSICAS

Que características debe poseer la persona	Amable, Honesta, Servicial y debe tener Buena presencia.			
Aptitudes físicas necesarias 1-5	% agudeza visual 5	% Agudeza auditiva 4	% habilidad manual 5	% capacidad táctil 5

CONDICIONES DE TRABAJO:

Ambiente de Trabajo 1-5	% ruido 2	% frío 2	% calor 1	% polvo 1	Agradable Si	Desagradable No
Riesgos en el Trabajo 1-5	% inseguro 1	% Peligroso 1	% Robos 0	% Viajes Frecuentes 5		

PERFIL DEL CANDIDATO:

Edad 27-35	Estado Civil Indistinto	Nacionalidad Indistinto	Horario de Trabajo 09:00-18:00 Fines de semana: 11:00-16:00	Sexo Indistinto	Vehículo Propio Si	
---------------	----------------------------	----------------------------	--	--------------------	-----------------------	--

OTRAS.

% inglés 5	% Frances 5	% Word 5	% Excel 5	SIG 5		
---------------	----------------	-------------	--------------	----------	--	--



Secretaria

Descripción de Cargo

	Fecha Elaboración 24-08-2014	Fecha Revisión 16-09-2014	Código 2134447
Nombre del Cargo: Secretaria	Departamento: Gerencia		Sección Administración
Cargo de quien depende: Secretaria	Iniciales de quien elaboró: RESM		Iniciales de quien revisó: ZRBG

Posición Jerárquica del Cargo:



RESUMEN DEL CARGO:

La Secretaria debe preparar, tramitar y controlar la documentación que se genera en los distintos departamentos tales como cheques, facturas. Debe realizar escritos, informes, llevar el control de la agenda del gerente, y ayudar a los controles administrativos guardando y manejando adecuadamente expedientes y catalogos.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:	D	S	M	T	SM	A
Atender el Teléfono cortésmente	x					
Recibir, Clasificar y Tramitar Documentos	x					
Verificar los recibos los pagos correspondientes a Agua, Luz y Teléfono			x			
Enviar Comunicaciones Internas	x					
Preparar Informes			x			



Análisis de Cargo

Fecha Elaboración 24-08-2014		Fecha Revisión: 16-09-2014	Código: 2134447
Nombre del Cargo: Secretaría		Departamento: Gerencia	Sección: Gerencia
Cargo de quien depende: Gerente General		Iniciales de quien elaboró: RESM	Iniciales de quien revisó: ZRBG

REQUISITOS BÁSICOS

Instrucción básica requerida	Bachillerato			
Experiencia mínima de trabajo	Mínimo un año en puestos similares.			
Área de Entrenamiento	Secretariado			
Aptitudes Intelectuales 1-5	% Iniciativa 1	% Creatividad 2	% capacidad de Juicio 3	% uso Técnicas Matemáticas 2

RESPONSABILIDADES:

Cuanto personal tiene bajo su cargo directo e indirecto:	Al Mensajero
Grado de responsabilidad por errores	Bajo, pues sus función principal es cumplir con las órdenes del Gerente General
Grado de responsabilidad por información confidencial.	Mediano pues al ser secretaria de gerencia tiene acceso a gran número de documentos.

APTITUDES FÍSICAS

Que características debe poseer la persona	Amable, Honesta, Servicial y debe tener Buena presencia.			
Aptitudes físicas necesarias 1-5	% agudeza visual 5	% Agudeza auditiva 4	% habilidad manual 5	% capacidad táctil 5

CONDICIONES DE TRABAJO:

Ambiente de Trabajo 1-5	% ruido 3	% frío 3	% calor 2	% polvo 1	Agradable Si	Desagradable No
Riesgos en el Trabajo 1-5	% inseguro 1	% Peligroso 1	% Robos 0	% Viajes Frecuentes 2		

PERFIL DEL CANDIDATO:

Edad 20-29	Estado Civil Indistinto	Nacionalidad Indistinto	Horario de Trabajo 09:00-18:00 Fines de semana: 11:00-16:00	Sexo Femenino	Vehículo Propio No	
---------------	----------------------------	----------------------------	--	------------------	--------------------------	--

OTRAS.

% inglés 3	% Frances 1	% Word 5	% Excel 5			
---------------	----------------	-------------	--------------	--	--	--



Gerente Financiero

Descripción de Cargo		Fecha Elaboración	Fecha Revisión	Código
		24-08-2014	16-09-2014	213566
Nombre del Cargo: Gerente Financiero	Departamento: Financiero	Sección Administración		
Cargo de quien depende: Gerente General	Iniciales de quien elaboró: RESM	Iniciales de quien revisó: ZRBG		

Posición Jerárquica del Cargo:



RESUMEN DEL CARGO:

Elaborar el plan financiero estratégico, supervisar el registro adecuado de las operaciones financieras y contables. Generar información oportuna y veraz que permita la correcta toma de decisiones por parte de la Gerencia.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:	D	S	M	T	SM	A
Coordinar la Elaboración de los Estados financieros						X
Coordinar la Elaboración del presupuesto Anual de Ingresos y Egresos						X
Controlar las finanzas de la Empresa	X					
Elaborar Informes de la Situación Financiera			X			
Evaluar y Proponer alternativas de inversión			X			
Elaborar Flujo de caja que permita realizar el pago mensual de la nomina			X			
Control y Medición de Resultados			X			
Autorizar el Envío de Recursos a los otros departamentos	X					



Análisis de Cargo

Fecha Elaboración 07-02-2013		Fecha Revisión: 16-09-2014	Código: 213566
Nombre del Cargo: Gerente Financiero		Departamento: Gerencia	Sección: Gerencia
Cargo de quien depende: Gerente General		Iniciales de quien elaboró: RESM	Iniciales de quien revisó: ZRBG

REQUISITOS BÁSICOS

Instrucción básica requerida	Contador, Ingeniero Comercial			
Experiencia mínima de trabajo	Mínimo unos 3 años en puestos similares.			
Área de Entrenamiento	Auditoría			
Aptitudes Intelectuales 1-5	% Iniciativa 4	% Creatividad 2	% capacidad de Juicio 5	% uso Técnicas Matemáticas 5

RESPONSABILIDADES:

Cuanto personal tiene bajo su cargo directo e indirecto:	Contador
Grado de responsabilidad por errores	Alto, pues es quien realiza los presupuestos y estados financieros
Grado de responsabilidad por información confidencial.	Alto

APTITUDES FÍSICAS

Que características debe poseer la persona	Amable, Honesta, Servicial y debe tener Buena presencia.			
Aptitudes físicas necesarias 1-5	% agudeza visual 3	% Agudeza auditiva 4	% habilidad manual 5	% capacidad táctil 5

CONDICIONES DE TRABAJO:

Ambiente de Trabajo 1-5	% ruido 2	% frío 2	% calor 1	% polvo 1	Agradable Si	Desagradable No
Riesgos en el Trabajo 1-5	% inseguro 1	% Peligroso 1	% Robos 0	% Viajes Frecuentes 4		

PERFIL DEL CANDIDATO:

Edad 20-29	Estado Civil Indistinto	Nacionalidad Indistinto	Horario de Trabajo 09:00-18:00 Fines de semana: 11:00-16:00	Sexo Femenino	Vehículo Propio No	
---------------	----------------------------	----------------------------	--	------------------	--------------------------	--

OTRAS.

% inglés 4	% Frances 3	% Word 5	% Excel 5			
---------------	----------------	-------------	--------------	--	--	--



Contador

Descripción de Cargo

	Fecha Elaboración 24-08-2014	Fecha Revisión 16-09-2014	Código 213599
Nombre del Cargo: Contador	Departamento: Financiero		Sección Administración
Cargo de quien depende: Gerente Financiero	Iniciales de quien elaboró: RESM		Iniciales de quien revisó: ZRBG

Posición Jerárquica del Cargo:



RESUMEN DEL CARGO:

Coordinación y organización del área contable, realización de los estados financieros, asegurarse del cumplimiento de los principios de contabilidad generalmente aceptados.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:	D	S	M	T	SM	A
Elaboración de Estados Financieros						X
Verificación de asientos contables	X					
Controlar el correcto registro d los asientos contables	X					
Supervisar el valor de los inventarios	X					
Confecionar las declaraciones de Impuestos			X			
Revisar y Comparar gastos mensuales			X			
Calcular el pago de los alquileres			X			
Revisar los movimientos de Inversiones transitorias	X					



Análisis de Cargo

Fecha Elaboración 07-02-2013		Fecha Revisión: 16-09-2014	Código: 213599
Nombre del Cargo: Gerente Financiero		Departamento: Gerencia	Sección: Gerencia
Cargo de quien depende: Gerente General		Iniciales de quien elaboró: RESM	Iniciales de quien revisó: ZRBG

REQUISITOS BÁSICOS

Instrucción básica requerida	Contador			
Experiencia mínima de trabajo	Mínimo unos 3 años en puestos similares.			
Área de Entrenamiento	Auditoría, Legislación, NIC			
Aptitudes Intelectuales 1-5	% Iniciativa 3	% Creatividad 2	% capacidad de Juicio 5	% uso Técnicas Matemáticas 5

RESPONSABILIDADES:

Cuanto personal tiene bajo su cargo directo e indirecto:	Ninguno
Grado de responsabilidad por errores	Alto, pues es quien realiza los presupuestos y estados financieros
Grado de responsabilidad por información confidencial.	Alto, pues maneja la información contable de la empresa

APTITUDES FÍSICAS

Que características debe poseer la persona	Honesto, Responsable, Analítico, Habilidad numérica, Organizado			
Aptitudes físicas necesarias 1-5	% agudeza visual 3	% Agudeza auditiva 3	% habilidad manual 5	% capacidad táctil 5

CONDICIONES DE TRABAJO:

Ambiente de Trabajo 1-5	% ruido 2	% frío 2	% calor 1	% polvo 1	Agradable Si	Desagradable No
Riesgos en él Trabajo 1-5	% inseguro 1	% Peligroso 1	% Robos 0	% Viajes Frecuentes 4		

PERFIL DEL CANDIDATO:

Edad 27-30	Estado Civil Indistinto	Nacionalidad Indistinto	Horario de Trabajo 09:00–18:00 Fines de semana: 11:00-16:00	Sexo Indistinto	Vehículo Propio No	
---------------	----------------------------	----------------------------	--	--------------------	-----------------------	--

OTRAS.

% inglés 4	% Frances 3	% Word 5	% Excel 5	SIG 5		
---------------	----------------	-------------	--------------	----------	--	--



Gerente de Producción

Descripción de Cargo

	Fecha Elaboración 24-08-2014	Fecha Revisión 16-09-2014	Código 217866
Nombre del Cargo: Gerente de Producción	Departamento: Producción		Sección Operativa
Cargo de quien depende: Gerente General	Iniciales de quien elaboró: RESM		Iniciales de quien revisó: ZRBG

Posición Jerárquica del Cargo:

Gerente de Producción

RESUMEN DEL CARGO:

Planificar las actividades de producción, gestionar los recursos y determinar los niveles de calidad, y los procesos de producción para ofertar un producto competitivo.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:	D	S	M	T	SM	A
Elaboración de Planes de Producción		x				
Planificar la producción en base a las especificaciones de materiales, precios y plazos.	x					
Controlar el correcto funcionamiento de las maquinarias	x					
Supervisar el diseño, montaje de nuevas instalaciones	x					
Vigilar el mantenimiento de las instalaciones	x					
Supervisar la Materia Prima			x			
Controlará a las operadoras de las maquinas			x			
Revisar que las prendas cumplan con los estándares de calidad requeridos	x					



Análisis de Cargo

	Fecha Elaboración 07-02-2013	Fecha Revisión: 16-09-2014	Código: 217866
Nombre del Cargo: Diseñador	Departamento: Producción		Sección: Operativo
Cargo de quien depende: Gerente de Producción	Iniciales de quien elaboró: RESM	Iniciales de quien revisó: ZRBG	

REQUISITOS BÁSICOS

Instrucción básica requerida	Ingeniero Industrial			
Experiencia mínima de trabajo	Mínimo unos 2 años en puestos similares.			
Área de Entrenamiento	Mecánica,			
Aptitudes Intelectuales 1-5	% Iniciativa 4	% Creatividad 2	% capacidad de Juicio 5	% uso Técnicas Matemáticas 5

RESPONSABILIDADES:

Cuanto personal tiene bajo su cargo directo e indirecto:	Costureras, diseñador
Grado de responsabilidad por errores	Alto, pues es quien supervisa la producción y el trabajo de las costureras
Grado de responsabilidad por información confidencial.	Medio

APTITUDES FÍSICAS

Que características debe poseer la persona	Flexibilidad Mental, Facilidad de Síntesis, Tolerancia, Analítico.			
Aptitudes físicas necesarias 1-5	% agudeza visual 5	% Agudeza auditiva 4	% habilidad manual 5	% capacidad táctil 5

CONDICIONES DE TRABAJO:

Ambiente de Trabajo 1-5	% ruido 4	% frío 2	% calor 1	% polvo 1	Agradable Si	Desagradable No
Riesgos en el Trabajo 1-5	% inseguro 1	% Peligroso 1	% Robos 0	% Viajes Frecuentes 3		

PERFIL DEL CANDIDATO:

Edad 20-29	Estado Civil Indistinto	Nacionalidad Indistinto	Horario de Trabajo 09:00-18:00 Fines de semana: 11:00-16:00	Sexo Indistinto	Vehículo Propio No	
---------------	----------------------------	----------------------------	--	--------------------	--------------------------	--

OTRAS.

% inglés 4	% Frances 3	% Word 5	% Excel 5			
---------------	----------------	-------------	--------------	--	--	--



Diseñador

Descripción de Cargo

	Fecha Elaboración 24-08-2014	Fecha Revisión 16-09-2014	Código 773566
Nombre del Cargo: Diseñador	Departamento: Producción		Sección Operativa
Cargo de quien depende: Gerente de Producción	Iniciales de quien elaboró: RESM		Iniciales de quien revisó: ZRBG

Posición Jerárquica del Cargo:



RESUMEN DEL CARGO:

Realizar diseños de lencería aplicando las técnicas de diseño y analizando las tendencias actuales

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:	D	S	M	T	SM	A
Elaborar bocetos y otras artes gráficas de su competencia	x					
Realizar informes sobre las distintas tendencias			x			
Organizar presentaciones en las que se muestren las distintas tendencias			x			
Analizar los distintos tipos de materiales para fabricar la prenda	x					
Investigar los colores que se encuentran a la moda.	x					
Investigar sobre los costos de las distintas fibras	x					



Análisis de Cargo

Fecha Elaboración 07-02-2013		Fecha Revisión: 16-09-2014	Código: 773566
Nombre del Cargo: Diseñador		Departamento: Producción	Sección: Operativo
Cargo de quien depende: Gerente de Producción		Iniciales de quien elaboró: RESM	Iniciales de quien revisó: ZRBG

REQUISITOS BÁSICOS

Instrucción básica requerida	Diseñador			
Experiencia mínima de trabajo	Mínimo unos 2 años en puestos similares.			
Área de Entrenamiento	Diseño, confección			
Aptitudes Intelectuales 1-5	% Iniciativa 4	% Creatividad 5	% capacidad de Juicio 4	% uso Técnicas Matemáticas 3

RESPONSABILIDADES:

Cuanto personal tiene bajo su cargo directo e indirecto:	Costureras
Grado de responsabilidad por errores	Medio, pues de el depende que las prendas fabricadas sean del agrado de las clientas
Grado de responsabilidad por información confidencial.	Medio

APTITUDES FÍSICAS

Que características debe poseer la persona	Creativo, Responsable, Puntual			
Aptitudes físicas necesarias 1-5	% agudeza visual 4	% Agudeza auditiva 4	% habilidad manual 5	% capacidad táctil 5

CONDICIONES DE TRABAJO:

Ambiente de Trabajo 1-5	% ruido 2	% frío 2	% calor 1	% polvo 1	Agradable Si	Desagradable No
Riesgos en el Trabajo 1-5	% inseguro 1	% Peligroso 1	% Robos 0	% Viajes Frecuentes 4		

PERFIL DEL CANDIDATO:

Edad 20-29	Estado Civil Indistinto	Nacionalidad Indistinto	Horario de Trabajo 09:00-18:00 Fines de semana: 11:00-16:00	Sexo Femenino	Vehículo Propio No	
---------------	----------------------------	----------------------------	--	------------------	-----------------------	--

OTRAS.

% inglés 4	% Frances 3	% Word 5	% Excel 5	Corte y Confección 5		
---------------	----------------	-------------	--------------	-------------------------	--	--



Costureras

Descripción de Cargo

	Fecha Elaboración 24-08-2014	Fecha Revisión 16-09-2014	Código 214466
Nombre del Cargo: Costureras	Departamento: producción		Sección Operativo
Cargo de quien depende: Gerente de producción	Iniciales de quien elaboró: RESM		Iniciales de quien revisó: ZRBG

Posición Jerárquica del Cargo:



RESUMEN DEL CARGO:

Confección de lencería, y conocer sobre los diferentes tipos de costuras, saber manejar las maquinarias y equipos.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:	D	S	M	T	SM	A
Confeccionar prendas	x					
Utilizar las maquinarias de manera responsable	x					
Lubricar y mantener las maquinas	x					
Planchar las piezas una vez confeccionadas	x					
Revisar la calidad de las prendas.	x					



Análisis de Cargo

Fecha Elaboración 07-02-2013		Fecha Revisión: 16-09-2014	Código: 214466
Nombre del Cargo: Costurera		Departamento: producción	Sección: Operativa
Cargo de quien depende: Gerente de Producción		Iniciales de quien elaboró: RESM	Iniciales de quien revisó: ZRBG

REQUISITOS BÁSICOS

Instrucción básica requerida	Bachiller, Costurera			
Experiencia mínima de trabajo	Mínimo 1 año en puestos similares.			
Área de Entrenamiento	Corte y Confección			
Aptitudes Intelectuales 1-5	% Iniciativa 3	% Creatividad 2	% capacidad de Juicio 3	% uso Técnicas Matemáticas 2

RESPONSABILIDADES:

Cuanto personal tiene bajo su cargo directo e indirecto:	Ninguna
Grado de responsabilidad por errores	Bajo, pues sus errores solo podrán afectar a las prendas confeccionadas.
Grado de responsabilidad por información confidencial.	Bajo, pues no manejan información confidencial

APTITUDES FÍSICAS

Que características debe poseer la persona	Servicial, Rápida, Responsable			
Aptitudes físicas necesarias 1-5	% agudeza visual 4	% Agudeza auditiva 3	% habilidad manual 5	% capacidad táctil 5

CONDICIONES DE TRABAJO:

Ambiente de Trabajo 1-5	% ruido 2	% frío 2	% calor 1	% polvo 1	Agradable Si	Desagradable No
Riesgos en el Trabajo 1-5	% inseguro 1	% Peligroso 1	% Robos 0	% Viajes Frecuentes 4		

PERFIL DEL CANDIDATO:

Edad 20-29	Estado Civil Indistinto	Nacionalidad Indistinto	Horario de Trabajo 09:00–18:00 Fines de semana: 11:00-16:00	Sexo Indistinto	Vehículo Propio No	
---------------	----------------------------	----------------------------	--	--------------------	-----------------------	--

OTRAS.

% inglés 4	% Frances 3	% Word 5	% Excel 5			
---------------	----------------	-------------	--------------	--	--	--



Gerente de Ventas

Descripción de Cargo

	Fecha Elaboración 24-08-2014	Fecha Revisión 16-09-2014	Código 214212
Nombre del Cargo: Gerente de Marketing y Ventas	Departamento: Ventas		Sección Operativo
Cargo de quien depende: Gerente General	Iniciales de quien elaboró: RESM		Iniciales de quien revisó: ZRBG

Posición Jerárquica del Cargo:



RESUMEN DEL CARGO:

Elaborar de estrategias comerciales y de Marketing además el desarrollo de nuevos proyectos comerciales, es responsable de supervisar la correcta atención al cliente

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:	D	S	M	T	SM	A
Reclutamiento, Selección y entrenamiento de los Vendedores			x			
Analizar el volumen de ventas			x			
Analizar las necesidades del cliente.	x					
Realización de plan de marketing			x			
Negociar con los clientes mayoristas	x					
Planificar estrategias para aumentar el volumen de las ventas			x			



Análisis de Cargo

Fecha Elaboración 07-02-2013		Fecha Revisión: 16-09-2014	Código: 214212
Nombre del Cargo: Gerente de Marketing y Ventas		Departamento: Ventas	Sección: Operativa
Cargo de quien depende: Gerente General		Iniciales de quien elaboró: RESM	Iniciales de quien revisó: ZRBG

REQUISITOS BÁSICOS

Instrucción básica requerida	Ingeniero en Marketing, Ingeniero Comercial			
Experiencia mínima de trabajo	Mínimo unos 2 años en puestos similares.			
Área de Entrenamiento	Ventas, Marketing, Publicidad			
Aptitudes Intelectuales 1-5	% Iniciativa 5	% Creatividad 5	% capacidad de Juicio 5	% uso Técnicas Matemáticas 5

RESPONSABILIDADES:

Cuanto personal tiene bajo su cargo directo e indirecto:	Vendedor, Bodeguero
Grado de responsabilidad por errores	Alto, pues es quien realiza los presupuestos y planes de ventas y Marketing
Grado de responsabilidad por información confidencial.	Alto

APTITUDES FÍSICAS

Que características debe poseer la persona	Creativo, Con iniciativa, Liderazgo, Responsabilidad			
Aptitudes físicas necesarias 1-5	% agudeza visual 4	% Agudeza auditiva 4	% habilidad manual 5	% capacidad táctil 5

CONDICIONES DE TRABAJO:

Ambiente de Trabajo 1-5	% ruido 2	% frío 2	% calor 1	% polvo 1	Agradable Si	Desagradable No
Riesgos en el Trabajo 1-5	% inseguro 1	% Peligroso 1	% Robos 0	% Viajes Frecuentes 4		

PERFIL DEL CANDIDATO:

Edad 20-29	Estado Civil Indistinto	Nacionalidad Indistinto	Horario de Trabajo 09:00–18:00 Fines de semana: 11:00-16:00	Sexo: Indistinto	Vehículo Propio No	
---------------	----------------------------	----------------------------	--	---------------------	-----------------------	--

OTRAS.

% inglés 4	% Frances 3	% Word 5	% Excel 5			
---------------	----------------	-------------	--------------	--	--	--



Vendedores

Descripción de Cargo

	Fecha Elaboración 24-08-2014	Fecha Revisión 16-09-2014	Código 645566
Nombre del Cargo: Vendedor	Departamento: Ventas		Sección Operativa
Cargo de quien depende: Gerente de Marketing y Ventas	Iniciales de quien elaboró: RESM		Iniciales de quien revisó: ZRBG

Posición Jerárquica del Cargo:

RESUMEN DEL CARGO:

Brindar excelente servicio y cordial atención a los clientes de la empresa, con el objetivo de lograr la satisfacción de los mismos, realización de ventas efectivas.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:	D	S	M	T	SM	A
Revisar que la mercadería este correctamente etiquetada	x					
Mantener limpio y en buen estado el lugar asignado	x					
Participar en la verificación física de inventarios	x					
Colaborar con los traspasos y los pedidos	x					
Atender de manera amable a los clientes	x					
Cumplir con metas de ventas	x					



Análisis de Cargo

Fecha Elaboración 07-02-2013		Fecha Revisión: 16-09-2014	Código: 645566
Nombre del Cargo: Vendedor		Departamento: Venta	Sección: Operativa
Cargo de quien depende: Gerente de Producción		Iniciales de quien elaboró: RESM	Iniciales de quien revisó: ZRBG

REQUISITOS BÁSICOS

Instrucción básica requerida	Bachiller o con Estudios Superiores			
Experiencia mínima de trabajo	Mínimo uno año en puestos similares.			
Área de Entrenamiento	Ventas			
Aptitudes Intelectuales 1-5	% Iniciativa 4	% Creatividad 3	% capacidad de Juicio 3	% uso Técnicas Matemáticas 4

RESPONSABILIDADES:

Cuanto personal tiene bajo su cargo directo e indirecto:	Bodeguero
Grado de responsabilidad por errores	Bajo, solo debe ocuparse de cumplir con la meta de ventas
Grado de responsabilidad por información confidencial.	Bajo

APTITUDES FÍSICAS

Que características debe poseer la persona	Amable, Honesta, Servicial y debe tener Buena presencia.			
Aptitudes físicas necesarias 1-5	% agudeza visual 3	% Agudeza auditiva 4	% habilidad manual 5	% capacidad táctil 5

CONDICIONES DE TRABAJO:

Ambiente de Trabajo 1-5	% ruido 2	% frío 2	% calor 1	% polvo 1	Agradable Si	Desagradable No
Riesgos en el Trabajo 1-5	% inseguro 1	% Peligroso 1	% Robos 0	% Viajes Frecuentes 4		

PERFIL DEL CANDIDATO:

Edad 20-29	Estado Civil Indistinto	Nacionalidad Indistinto	Horario de Trabajo 09:00–18:00 Fines de semana: 11:00-16:00	Sexo Indistinto	Vehículo Propio No	
---------------	----------------------------	----------------------------	--	--------------------	-----------------------	--

OTRAS.

% inglés 4	% Frances 3	% Word 5	% Excel 5			
---------------	----------------	-------------	--------------	--	--	--



Bodeguero

Descripción de Cargo

	Fecha Elaboración 24-08-2014	Fecha Revisión 16-09-2014	Código 213122
Nombre del Cargo: Bodeguero	Departamento: Ventas		Sección Operativo
Cargo de quien depende: Gerente de Ventas	Iniciales de quien elaboró: RESM		Iniciales de quien revisó: ZRBG

Posición Jerárquica del Cargo:



RESUMEN DEL CARGO:

Recibir la mercadería de los proveedores, revisar que se encuentre en buen estado y completa, almacenar el producto terminado y ayudar a embarcar y bajar mercadería de los camiones

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:	D	S	M	T	SM	A
Custodiar Mercadería	x					
Controlar Inventario	x					
Recepción de Materia Prima			x			
Informar del Stock	x					
Mantener limpias las bodegas	xx					
Responsabilizarse de la limpieza de las bodegas						



Análisis de Cargo

Fecha Elaboración 07-02-2013		Fecha Revisión: 16-09-2014	Código: 213566
Nombre del Cargo: Bodeguero		Departamento: Venta	Sección: Operativo
Cargo de quien depende: Gerente de Producción		Iniciales de quien elaboró: RESM	Iniciales de quien revisó: ZRBG

REQUISITOS BÁSICOS

Instrucción básica requerida	Bachiller o Estudios superiores			
Experiencia mínima de trabajo	Mínimo unos 2 años en puestos similares.			
Área de Entrenamiento	Contabilidad			
Aptitudes Intelectuales 1-5	% Iniciativa 4	% Creatividad 2	% capacidad de Juicio 5	% uso Técnicas Matemáticas 5

RESPONSABILIDADES:

Cuanto personal tiene bajo su cargo directo e indirecto:	
Grado de responsabilidad por errores	Medio, pues es quien se responsabiliza de los inventarios
Grado de responsabilidad por información confidencial.	Bajo

APTITUDES FÍSICAS

Que características debe poseer la persona	Amable, Honesta, Servicial.			
Aptitudes físicas necesarias 1-5	% agudeza visual 4	% Agudeza auditiva 4	% habilidad manual 2	% capacidad táctil 3

CONDICIONES DE TRABAJO:

Ambiente de Trabajo 1-5	% ruido 2	% frío 2	% calor 1	% polvo 1	Agradable Si	Desagradable No
Riesgos en él Trabajo 1-5	% inseguro 1	% Peligroso 1	% Robos 0	% Viajes Frecuentes 4		

PERFIL DEL CANDIDATO:

Edad 20-29	Estado Civil Indistinto	Nacionalidad Indistinto	Horario de Trabajo 09:00-18:00 Fines de semana: 11:00-16:00	Sexo Masculino	Vehículo Propio No	
---------------	----------------------------	----------------------------	--	-------------------	--------------------------	--

OTRAS.

% inglés 4	% Frances 3	% Word 5	% Excel 5			
---------------	----------------	-------------	--------------	--	--	--

CAPITULO III

2. ELABORACIÓN DEL ESTUDIO TÉCNICO Y FINANCIERO.

2.1. ESTUDIO TÉCNICO

Micro Localización

La micro localización de nuestra empresa, estará ubicada en el edificio Gran Pasaje. Planta Baja que se encuentra en las calles portovelo y machala.

En esta dirección se encontrara el área de ventas y servicio al cliente, ya que está cerca de los clientes y las instituciones bancarias. Por ello hemos decidido poner esta oficina con esos departamentos dentro de Huaquillas.

Macro Localización

Nuestra planta industrial estará ubicada a la salida de Huaquillas - El Oro pasado el restaurante San Nicolás.

Materiales

Los materiales a utilizar para la confección de lencería son:

- Maquinaria Industrial: Se caracteriza por ser de alta velocidad y se especializan en un determinado punto o función.
- Agujas: Las Agujas de las máquinas para coser ropa interior deben ser de punta bola ya que así se evita que la tela se pique o rompa, el grosor de la aguja debe ser del número 9 al 11.
- Hilo: El hilo debe tener características especiales como un recubrimiento de algodón de calibre de 100 a 120.
- Telas: Existen tres grupos de clasificación:

-Telas rígidas: Son las que sirven para dar firmeza a la piel, aquí están las blondas, encajes, broderies etc.

-Telas semi-elaboradas: Estas se estiran hacia un solo lado como el chifon, satín, etc.

Tela elástica: Es la más usada y se estira para todos los lados como la Licra, algodón licra.

- Elástico: Es lo que hace que la prenda se ajuste a la piel, tales como:

.

-Elástico para Panty: No deja marcas en la piel al momento de justarse y son los de mayor estiramiento.

-Elástico para Brassier: Tienen un menor estiramiento ya que proporcionan un mejor ajuste.

-Elástico Mercerizado Corriente: Son los que no se ven ya que están guardados dentro de la tela y por ello son sencillos sin decoración alguna.

-Varillas: Son las que se usan para dar realce al brassier, pueden ser de plástico o metálicas que son las más usadas.

Proceso de producción

-Recortar los moldes de las telas según el patrón ya que tenemos tres tipos de patrones para tela rígida, semi-elaboradas y elástica.

-Ajustar la máquina para coser.

-Coser el elástico a la prenda según el estilo.

-Colocar las varillas antes de coser si la prenda lo necesita.

2.2. ESTUDIO FINANCIERO

2.2.1.VARIABLES MACROECONOMICAS

Años	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Inflación Anual	6%	6,0%	6,5%	7,00%	7,5%	8,0%	8,50%	9,0%	9,5%
Inf. de Compra	100%	6,00%	6,50%	7,00%	7,50%	8,00%	8,50%	9,00%	9,50%
Inf de Venta	0%	6,00%	6,50%	7,00%	7,50%	8,00%	8,50%	9,00%	9,50%

	a	b	C
Ventas de la competencia	900.000,00	900.000,00	600.000,00
Factor Económico	-4%	96,00%	

Impuestos	
Iva	12%
Retenciones	1%
Imp. A la Renta	22%
Ut. Al Trabajador	15%

Tasas	Corto	Mediano	Largo
Activa	11,00%	12,50%	13,70%
Pasiva	3,75%	4,5%	6,2%
Libor	0%	0%	0%
Prime	0%	0%	0%
Comisiones	0%	0%	0%

Precio de venta Referencia									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8
A	\$ 8,85	9,4	9,4	9,5	9,5	9,6	9,6	9,6	9,7
B	\$ 7,32	7,8	7,8	7,8	7,9	7,9	7,9	8,0	8,0
C	\$ 14,77	15,7	15,7	15,8	15,9	16,0	16,0	16,1	16,2

COSTO DE MATERIALES PARA FABRICAR LENCERIA				
MATERIAL (SOSTEN)	Rollo	Unidad	Metro	Costo
Hilo de núcleo de poliéster con recubrimiento de algodón		1		\$ 0,55
Telas			0,5	\$ 3,00
Elastico según el modelo a fabricar			0,5	\$ 0,35
Varillas			2	\$ 0,15
Espumas de copas Prehormadas			2	\$ 0,30
Broches			2	\$ 0,25
Franjas adherentes			0,25	\$ 1,50
TOTAL POR UNIDAD				\$ 6,10
TOTAL POR DOCENA				\$ 73,20

CALZON	Rollo	Unidad	Metro	Costo
Hilo de núcleo de poliéster con recubrimiento de algodón	1			\$ 0,55
Telas			0,5	\$ 3,00
Franjas adherentes			0,25	\$ 1,50
TOTAL				\$ 5,05
TOTAL POR DOCENA				60,6

CONJUNTOS	Rollo	Unidad	Metro	Costo
Hilo de núcleo de poliéster con recubrimiento de algodón	1,5			\$ 0,69
Telas			0,75	\$ 5,25
Elástico según el modelo a fabricar			0,75	\$ 0,55
Varillas		2		\$ 0,15
Broches		2		\$ 0,25
Espumas de copas Prehormadas		2		\$ 0,30
Franjas adherentes			0,5	\$ 3,00
TOTAL				\$ 10,19
TOTAL POR DOCENA				122,25

CIF			
Etiquetas		1	\$ 0,05
Tiras del brasier		2	\$ 0,10
Total			\$ 0,15

2.2.2.VARIABLES MICROECONOMICAS

	Corto	Mediano	Largo
Tiempo	180	3	7
Periodo de gracia		0	0
Periodo		3	2

F Factores de venta		
		4.200,00
a	Ajuste	8.200,00
b	Cambio	(4.000,00)
c	Crecimiento	-
A	Factores Administrativos	4% 104%

Crecimiento de mercado		
a	12%	112%

Descuentos en ventas		
a	-4%	96%
b	-3%	97%
c	-2%	98%

2.2.3. INVERSIONES

<u>CAPITAL DE TRABAJO</u>	VALOR
Banco	\$ 40.000,00
Cuentas por Cobrar	-
Materia Prima	
Inventario	-
Total	\$ 40.000,00

CAPITAL DE OPERACIONES		VALOR	TIEMPO	DEPRECIACION ANUAL	AMORTIZACION ANUAL
MAQUINARIA INDUSTRIAL		\$ 4.500,00	5	900,00	
MAQ 1	\$ 750,00				
MAQ 2	\$ 750,00				
MAQ 3	\$ 750,00				
MAQ 4	\$ 750,00				
MAQ 5	\$ 750,00				
MAQ 6	\$ 750,00				
AGUJAS PUNTA BOLA		\$ 210,00			
AGUJA 1	\$ 35,00				
AGUJA 2	\$ 35,00				
AGUJA 3	\$ 35,00				
AGUJA 4	\$ 35,00				
AGUJA 5	\$ 35,00				
AGUJA 6	\$ 35,00				

TERRENO		\$ 12.000,00			
MUEBLES		\$ 1.070,00	10	107,00	
Cajones (12)	600,00				
Sillas (10)	470,00				
EQUIPO DE COMPUTO		\$ 5.400,00	3	1.800,00	
Computadoras HP Envy Rove 20-K000es (6)	5.400,00				
VEHICULOS		\$ 57.500,00	5	11.500,00	
Camiones (1)	32.000,00				
Camioneta Luv Dimax (1)	25.500,00				
ENSERES		\$ 5.000,00	10	500,00	
SOFTWARE		\$ 13.500,00	2		6.750,00
Sistema Integrado SAP					
TOTAL		\$ 99.180,00		\$ 14.807,00	\$ 6.750,00
TOTAL INVERSIÓN		\$ 139.180,00			

DEPRESIACIÓN ACUMULADA										
ACTIVO	AÑOS	TOTAL	1	2	3	4	5	6	7	8
Maquinaria	5	\$ 4.500,00	\$ 900,00	\$ 1.800,00	\$ 2.700,00	\$ 3.600,00	\$ 4.500,00			
MUEBLES	10	\$ 1.070,00	\$ 107,00	\$ 214,00	\$ 321,00	\$ 428,00	\$ 535,00	\$ 642,00	\$ 749,00	\$ 856,00
EQ COMPUTO	3	\$ 5.400,00	\$ 1.800,00	\$ 3.600,00	\$ 5.400,00					
VEHICULOS	5	\$ 57.500,00	\$ 11.500,00	\$ 23.000,00	\$ 34.500,00	\$ 46.000,00	\$ 57.500,00			
ENSERES	10	\$ 5.000,00	\$ 500,00	\$ 1.000,00	\$ 1.500,00	\$ 2.000,00	\$ 2.500,00	\$ 3.000,00	\$ 3.500,00	\$ 4.000,00
DEPRECIACION ACUMULADA		\$ 73.470,00	\$ 14.807,00	\$ 29.614,00	\$ 44.421,00	\$ 52.028,00	\$ 65.035,00	\$ 3.642,00	\$ 4.249,00	\$ 4.856,00

DEPRECIACION ANUAL		AÑOS	TOTAL	1	2	3	4	5	6	7	8
ACTIVO											
MAQUINARIA		5	\$ 4.500,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00			
MUEBLES		10	\$ 1.070,00	\$ 107,00	\$ 107,00	\$ 107,00	\$ 107,00	\$ 107,00	\$ 107,00	\$ 107,00	\$ 107,00
EQ COMPUTO		3	\$ 5.400,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00					
VEHICULOS		5	\$ 57.500,00	\$ 11.500,00	\$ 11.500,00	\$ 11.500,00	\$ 11.500,00	\$ 11.500,00			
ENSERES		10	\$ 5.000,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
AMORTIZACION ACUMULADA			\$ 73.470,00	\$ 14.807,00	\$ 14.807,00	\$ 14.807,00	\$ 13.007,00	\$ 13.007,00	\$ 607,00	\$ 607,00	\$ 607,00

AMORTIZACION ANUAL		AÑOS	TOTAL	1	2	3	4	5	6	7	8
ACTIVO											
SOFTWARE		2	\$ 13.500,00	\$ 6.750,00	\$ 6.750,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00

AMORTIZACIÓN ACUMULADA		AÑOS	TOTAL	1	2	3	4	5	6	7	8
ACTIVO											
SOFTWARE		2	\$ 13.500,00	\$ 6.750,00	\$ 13.500,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00

2.2.4. FINANCIAMIENTO

CUADRO DE FINANCIAMIENTO

29%	CAPITAL DE TRABAJO	\$ 40.000,00	CAPITAL AJENO	CORTO PLAZO	\$ 5.000,00	4%
				LARGO PLAZO	\$ 99.180,00	71%
71%	CAPITAL DE OPERAC	\$ 99.180,00	CAPITAL PROPIO		\$ 35.000,00	25%
100%	TOTAL INVERSIÓN	139.180,00				

	%	MONTO
CAPITAL PROPIO	25%	\$ 35.000,00
CAPITAL AJENO	75%	\$ 104.180,00

PRESTAMO CORTO PLAZO	\$ 5.000,00
LARGO PLAZO	\$ 99.180,00

PRESTAMO CORTO PLAZO

k	\$ 5.000,00	Días
i	3,75%	
T	180	
interés	\$ 93,75	
Dividendo	\$ 5.093,75	

PRESTAMO LARGO PLAZO

K	99.180,00	
I	13,70%	
C	1,00%	
N	8	Años
M	4	
Periodo Gracia	3	
i/m	3,68%	
n*m-pg	29	
$1-(1+i/m)^{-n*m}$	0,6489	
Dividendo	5.617,14	

PERIODOS	INTERES 3,43%	COMISIÓN 0,25%	AMORTIZACIÓN	DIVIDENDO	SALDO
0					99.180,00
1	3.396,92	248	-	3.644,87	99.180,00
2	3.396,92	248	-	3.644,87	99.180,00
3	3.396,92	248	-	3.644,87	99.180,00
4	3.396,92	248	1.972,28	5.617,14	97.207,72
5	3.329,36	243	2.044,76	5.617,14	95.162,96
6	3.259,33	238	2.119,90	5.617,14	93.043,06
7	3.186,72	233	2.197,81	5.617,14	90.845,25
8	3.111,45	227	2.278,58	5.617,14	88.566,67
9	3.033,41	221	2.362,32	5.617,14	86.204,35
10	2.952,50	216	2.449,13	5.617,14	83.755,21

11	2.868,62	209	2.539,14	5.617,14	81.216,07
12	2.781,65	203	2.632,45	5.617,14	78.583,62
13	2.691,49	196	2.729,20	5.617,14	75.854,43
14	2.598,01	190	2.829,49	5.617,14	73.024,93
15	2.501,10	183	2.933,48	5.617,14	70.091,45
16	2.400,63	175	3.041,28	5.617,14	67.050,17
17	2.296,47	168	3.153,05	5.617,14	63.897,12
18	2.188,48	160	3.268,92	5.617,14	60.628,20
19	2.076,52	152	3.389,06	5.617,14	57.239,14
20	1.960,44	143	3.513,61	5.617,14	53.725,54
21	1.840,10	134	3.642,73	5.617,14	50.082,81
22	1.715,34	125	3.776,60	5.617,14	46.306,21
23	1.585,99	116	3.915,39	5.617,14	42.390,81
24	1.451,89	106	4.059,28	5.617,14	38.331,53
25	1.312,86	96	4.208,46	5.617,14	34.123,07
26	1.168,72	85	4.363,12	5.617,14	29.759,95
27	1.019,28	74	4.523,47	5.617,14	25.236,49
28	864,35	63	4.689,70	5.617,14	20.546,79
29	703,73	51	4.862,05	5.617,14	15.684,74
30	537,20	39	5.040,73	5.617,14	10.644,01
31	364,56	27	5.225,98	5.617,14	5.418,03
32	185,57	14	5.418,03	5.617,14	0,00

2.2.5. VENTAS

VOLUMEN DE VENTAS ANUALES				
Productos	1	2	3	4
A	104.033	116.517	130.499	146.159
B	104.033	116.517	130.499	146.159
C	203.873	228.338	255.739	286.427
TOTAL	411.939,84	461.372,62	516.737,34	578.745,82

5	6	7	8	TOTAL
163.698	183.342	205.343	229.984	1.279.577
163.698	183.342	205.343	229.984	1.279.577
320.799	359.294	402.410	450.699	2.507.579
648.195,31	725.978,75	813.096,20	910.667,75	5.066.734

VENTAS BRUTAS ANUAL				
Productos	1	2	3	4
A	\$ 975.384,82	\$ 1.097.583,98	\$ 1.235.065,39	\$ 1.389.737,13
B	\$ 807.490,71	\$ 908.655,59	\$ 1.022.472,17	\$ 1.150.520,08
C	\$ 3.192.286,04	\$ 3.592.225,28	\$ 4.042.181,01	\$ 4.548.398,07
VENTAS SIN IVA	\$ 4.975.161,58	\$ 5.598.464,84	\$ 6.299.718,56	\$ 7.088.659,28

5	6	7	8	TOTAL
\$ 1.563.745,15	\$ 1.759.502,87	\$ 1.979.724,52	\$ 2.227.462,53	\$ 12.228.206,39
\$ 1.294.575,90	\$ 1.456.637,62	\$ 1.638.952,27	\$ 1.844.046,85	\$ 10.123.351,19
\$ 5.117.899,82	\$ 5.758.585,05	\$ 6.479.336,99	\$ 7.290.145,76	\$ 40.021.058,02
\$ 7.976.225,86	\$ 8.974.731,55	\$ 10.098.020,78	\$ 11.361.663,14	\$ 62.372.645,59

VENTAS NETAS ANUAL				
Productos	1	2	3	4
a	\$ 936.369,43	\$ 1.053.680,62	\$ 1.185.662,77	\$ 1.334.147,64
b	\$ 783.265,99	\$ 881.395,92	\$ 991.798,00	\$ 1.116.004,48
c	\$ 3.128.440,32	\$ 3.520.380,77	\$ 3.961.337,39	\$ 4.457.430,11
VENTAS SIN IVA	\$ 4.848.075,75	\$ 5.455.457,31	\$ 6.138.798,16	\$ 6.907.582,23

5	6	7	8	TOTAL
\$ 1.501.195,34	\$ 1.689.122,76	\$ 1.900.535,54	\$ 2.138.364,03	\$ 11.739.078,13
\$ 1.255.738,62	\$ 1.412.938,49	\$ 1.589.783,70	\$ 1.788.725,44	\$ 9.819.650,65
\$ 5.015.541,82	\$ 5.643.413,35	\$ 6.349.750,25	\$ 7.144.342,85	\$ 39.220.636,86
\$ 7.772.475,78	\$ 8.745.474,60	\$ 9.840.069,49	\$ 11.071.432,31	\$ 60.779.365,64

IVA COBRADO (12%)	\$ 581.769,09	\$ 654.654,88	\$ 736.655,78	\$ 828.909,87	\$ 932.697,09	\$ 1.049.456,95	\$ 1.180.808,34	\$ 1.328.571,88	\$ 7.293.523,88
RET. PAGADAS (1%)	\$ 48.480,76	\$ 54.554,57	\$ 61.387,98	\$ 69.075,82	\$ 77.724,76	\$ 87.454,75	\$ 98.400,69	\$ 110.714,32	\$ 607.793,66
VENTAS CON IVA	\$ 5.381.364,08	\$ 6.055.557,62	\$ 6.814.065,96	\$ 7.667.416,28	\$ 8.627.448,12	\$ 9.707.476,81	\$ 10.922.477,13	\$ 12.289.289,87	\$ 67.465.095,86

IVA COBRADO 11	\$ 533.288,33	\$ 600.100,30	\$ 675.267,80	\$ 759.834,05	\$ 854.972,34	\$ 962.002,21	\$ 1.082.407,64	\$ 1.217.857,55	\$ 6.685.730,22
IVA COBRADO 1	\$ 48.480,76	\$ 54.554,57	\$ 61.387,98	\$ 69.075,82	\$ 77.724,76	\$ 87.454,75	\$ 98.400,69	\$ 110.714,32	\$ 607.793,66

RET. PAGADA 11	\$ 44.440,69	\$ 50.008,36	\$ 56.272,32	\$ 63.319,50	\$ 71.247,69	\$ 80.166,85	\$ 90.200,64	\$ 101.488,13	\$ 557.144,19
RET. PAGADA 1	\$ 4.040,06	\$ 4.546,21	\$ 5.115,67	\$ 5.756,32	\$ 6.477,06	\$ 7.287,90	\$ 8.200,06	\$ 9.226,19	\$ 50.649,47

2.2.6.ROL DE PAGOS

CARGO	CANT	SUELDO	BONOS	TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS LEGALES		LIQUIDO MENSUAL A RECIBIR	LIQUIDO ANUAL A RECIBIR
					AP. PERSONAL 9,35%	ANTICIPO		
DIRECTOR GENERAL	1	\$ 1.500,00	\$ 500,00	\$ 2.000,00	\$ 187,00		\$ 1.813,00	\$ 21.756,00
GERENTE ADMINISTRATIVO	1	\$ 1.350,00		\$ 1.350,00	\$ 126,23		\$ 1.223,78	\$ 14.685,30
COOR. DE ADMINISTRACION Y FINANZAS	1	\$ 1.100,00	\$ 300,00	\$ 1.400,00	\$ 130,90		\$ 1.269,10	
AUXILIAR CONTABLE	1	\$ 400,00	\$ 50,00	\$ 450,00	\$ 42,08		\$ 407,93	
AUXILIAR DE FINANZAS	1	\$ 400,00	\$ 35,00	\$ 435,00	\$ 40,67		\$ 394,33	
		\$ 4.750,00	\$ 885,00	\$ 5.635,00	\$ 526,87		\$ 5.108,13	\$ 61.297,53
GERENTE DE PRODUCCION	1	\$ 1.000,00	\$ 200,00	\$ 1.200,00	\$ 112,20		\$ 1.087,80	
JEFE DE PRODUCCION	1	\$ 800,00		\$ 800,00	\$ 74,80		\$ 725,20	
OPERARIO DE MAQUINARIA	1	\$ 340,00		\$ 340,00	\$ 31,79		\$ 308,21	
OPERARIO DE MAQUINARIA	1	\$ 340,00		\$ 340,00	\$ 31,79		\$ 308,21	
OPERARIO DE MAQUINARIA	1	\$ 340,00		\$ 340,00	\$ 31,79		\$ 308,21	
OPERARIO DE MAQUINARIA	1	\$ 340,00		\$ 340,00	\$ 31,79		\$ 308,21	
OBREROS	10	\$ 3.400,00		\$ 3.400,00	\$ 317,90		\$ 3.082,10	
		\$ 6.560,00	\$ 200,00	\$ 6.760,00	\$ 632,06		\$ 6.127,94	\$ 73.535,28
		\$ 14.160,00	\$ 1.585,00	\$ 15.745,00	\$ 1.472,16		\$ 14.272,84	\$ 171.274,11

CARGO	RECARGOS LEGALES						COSTO MENSUAL TOTAL	COSTO ANUAL TOTAL
	CANT	AP. PATRONAL 12,15%	13 SUELDO	14 SUELDO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES		
DIRECTOR GENERAL		\$ 243,00	\$ 166,67	\$ 24,33	\$ 166,67	\$ 83,33	\$ 684,00	\$ 8.208,00
GERENTE ADMINISTRATIVO	1	\$ 164,03	\$ 112,50	\$ 24,33	\$ 112,50	\$ 56,25	\$ 469,61	\$ 5.635,30
ENCARGADO DE ADMINISTRACION Y FINANZAS	1	\$ 170,10	\$ 116,67	\$ 24,33	\$ 116,67	\$ 58,33	\$ 486,10	
AUXILIAR CONTABLE	1	\$ 54,68	\$ 37,50	\$ 24,33	\$ 37,50	\$ 18,75	\$ 172,76	
AUXILIAR DE FINANZAS	1	\$ 52,85	\$ 36,25	\$ 24,33	\$ 36,25	\$ 18,13	\$ 167,81	
		\$ 684,65	\$ 469,58	\$ 121,67	\$ 469,58	\$ 234,79	\$ 1.980,28	\$ 23.763,33
GERENTE DE PRODUCCION	1	\$ 145,80	\$ 100,00	\$ 24,33	\$ 100,00	\$ 50,00	\$ 420,13	
JEFE DE PRODUCCION	1	\$ 97,20	\$ 66,67	\$ 24,33	\$ 66,67	\$ 33,33	\$ 288,20	
OPERARIO DE MAQUINARIA	1	\$ 41,31	\$ 28,33	\$ 24,33	\$ 28,33	\$ 14,17	\$ 136,48	
OPERARIO DE MAQUINARIA	1	\$ 41,31	\$ 28,33	\$ 24,33	\$ 28,33	\$ 14,17	\$ 136,48	
OPERARIO DE MAQUINARIA	1	\$ 41,31	\$ 28,33	\$ 24,33	\$ 28,33	\$ 14,17	\$ 136,48	
OPERARIO DE MAQUINARIA	1	\$ 41,31	\$ 28,33	\$ 24,33	\$ 28,33	\$ 14,17	\$ 136,48	
OBREROS	10	\$ 413,10	\$ 283,33	\$ 243,33	\$ 283,33	\$ 141,67	\$ 1.364,77	
		\$ 821,34	\$ 563,33	\$ 389,33	\$ 563,33	\$ 281,67	\$ 2.619,01	\$ 31.428,08
		\$ 1.913,02	\$ 1.312,08	\$ 559,67	\$ 1.312,08	\$ 656,04	\$ 5.752,89	\$ 69.034,71

2.2.7.COSTOS DE PRODUCCIÓN

COSTO DE MATERIALES PARA FABRICAR LENCERIA				
MATERIAL (SOSTEN)	Rollo	Unidad	Metro	Costo
Hilo de núcleo de poliéster con recubrimiento de algodón	1			\$ 0,55
Telas Nylon Licra			0,5	\$ 3,00
Elástico según el modelo a fabricar			0,5	\$ 0,35
Varillas		2		\$ 0,15
Broches		2		\$ 0,25
Espumas de copas Prehormadas		2		\$ 0,30
Franjas adherentes			0,25	\$ 1,50
TOTAL				\$ 6,10
TOTAL				\$ 73,20

CALZON	Rollo	Unidad	Metro	Costo
Hilo de núcleo de poliéster con recubrimiento de algodón	1			\$ 0,55
Telas			0,5	\$ 3,00
Franjas adherentes			0,25	\$ 1,50
TOTAL				\$ 5,05
TOTAL				\$ 17,05

CONJUNTOS	Rollo	Unidad	Metro	Costo
Hilo de núcleo de poliéster con recubrimiento de algodón	1,5			\$ 0,69
Telas			0,75	\$ 5,25
Elástico según el modelo a fabricar			0,75	\$ 0,55
Broches		2		\$ 0,25
Varillas		2		\$ 0,15
Espumas de copas Prehormadas		2		\$ 0,30
Franjas adherentes			0,5	\$ 3,00
TOTAL				\$ 10,19
TOTAL				\$ 122,25

CONJUNTOS	Rollo	Unidad	Metro	Costo
Hilo de núcleo de poliéster con recubrimiento de algodón	1,5			\$ 0,23
Telas			0,75	\$ 0,38
Elástico según el modelo a fabricar			0,75	\$ 0,19
Varillas		2		\$ 0,15
Espuma		2		\$ 0,10
Franjas adherentes			0,5	\$ 0,25
TOTAL				\$ 1,29
TOTAL				\$ 15,45

CIF			
Etiquetas	1	\$	0,05
Tiras del brasier	2	\$	0,10
Otros		\$	0,15
Total		\$	0,30

COSTO UNITARIO MP	
A	\$ 6,10
B	\$ 5,05
C	\$ 10,19
TOTAL	\$ 21,34

	1	2	3	4	5	6	7	8
MP TOTAL	527.385,98	639.894,99	771.811,80	926.174,16	1.106.469,40	1.316.698,59	1.561.449,62	1.845.980,44
CIF TOTAL	\$ 123.581,95	\$ 138.411,79	\$ 155.021,20	\$ 173.623,74	\$ 194.458,59	\$ 217.793,63	\$ 243.928,86	\$ 273.200,32
MOD TOTAL	\$ 73.535,28	\$ 73.535,28	\$ 73.535,28	\$ 73.535,28	\$ 73.535,28	\$ 73.535,28	\$ 73.535,28	\$ 73.535,28
COSTO DE PRODUCCIÓN SIN IVA	\$ 724.503,21	\$ 851.842,06	\$ 1.000.368,28	\$ 1.173.333,19	\$ 1.374.463,27	\$ 1.608.027,49	\$ 1.878.913,76	\$ 2.192.716,04
BASE DE IMPUESTOS	\$ 650.967,93	\$ 778.306,78	\$ 926.833,00	\$ 1.099.797,91	\$ 1.300.927,99	\$ 1.534.492,21	\$ 1.805.378,48	\$ 2.119.180,76
IVA PAGADO	\$ 78.116,15	\$ 93.396,81	\$ 111.219,96	\$ 131.975,75	\$ 156.111,36	\$ 184.139,07	\$ 216.645,42	\$ 254.301,69

RET COBRADAS	\$	6.509,68	\$	7.783,07	\$	9.268,33	\$	10.997,98	\$	13.009,28	\$	15.344,92	\$	18.053,78	\$	21.191,81
CP con IVA:	\$	796.109,68	\$	937.455,80	\$	1.102.319,91	\$	1.294.310,96	\$	1.517.565,35	\$	1.776.821,63	\$	2.077.505,39	\$	2.425.825,92
IVA PAGADO 11	\$	71.606,47	\$	85.613,75	\$	101.951,63	\$	120.977,77	\$	143.102,08	\$	168.794,14	\$	198.591,63	\$	233.109,88
IVA PAGADO 1	\$	6.509,68	\$	7.783,07	\$	9.268,33	\$	10.997,98	\$	13.009,28	\$	15.344,92	\$	18.053,78	\$	21.191,81
RET. COBRADA 11	\$	5.967,21	\$	7.134,48	\$	8.495,97	\$	10.081,48	\$	11.925,17	\$	14.066,18	\$	16.549,30	\$	19.425,82
RET. COBRADA 1	\$	542,47	\$	648,59	\$	772,36	\$	916,50	\$	1.084,11	\$	1.278,74	\$	1.504,48	\$	1.765,98
IVA NETO 11	\$	461.681,86	\$	514.486,56	\$	573.316,17	\$	638.856,28	\$	711.870,26	\$	793.208,06	\$	883.816,01	\$	984.747,67
IVA NETO 1	\$	41.971,08	\$	46.771,51	\$	52.119,65	\$	58.077,84	\$	64.715,48	\$	72.109,82	\$	80.346,91	\$	89.522,52

2.2.8.GASTOS FIJOS

	1	2	3	4	5	6	7	8
Depreciación	\$ 14.807,00	\$ 14.807,00	\$ 14.807,00	\$ 13.007,00	\$ 13.007,00	\$ 607,00	\$ 607,00	\$ 607,00
Amortización	\$ 6.750,00	\$ 6.750,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldo	\$ 171.274,11	\$ 171.274,11	\$ 171.274,11	\$ 171.274,11	\$ 171.274,11	\$ 171.274,11	\$ 171.274,11	\$ 171.274,11
Servicios Básicos	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00
Beneficios Sociales	\$ 69.034,71	\$ 69.034,71	\$ 69.034,71	\$ 69.034,71	\$ 69.034,71	\$ 69.034,71	\$ 69.034,71	\$ 69.034,71
Arriendo	\$ 600,00	\$ 618,00	\$ 636,54	\$ 655,64	\$ 675,31	\$ 695,56	\$ 716,43	\$ 737,92
Seguridad	\$ 470,00	\$ 484,10	\$ 493,78	\$ 503,66	\$ 513,73	\$ 524,01	\$ 534,49	\$ 545,18
TOTAL	\$ 263.685,82	\$ 263.719,92	\$ 256.999,14	\$ 255.229,11	\$ 255.259,86	\$ 242.891,39	\$ 242.923,74	\$ 242.956,92

2.2.9. ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

	1	2	3	4	5	6	7	8
Ventas Sin IVA	\$ 4.848.075,75	\$ 5.455.457,31	\$ 6.138.798,16	\$ 6.907.582,23	\$ 7.772.475,78	\$ 8.745.474,60	\$ 9.840.069,49	\$ 11.071.432,31
Costos Sin IVA	\$ 724.503,21	\$ 851.842,06	\$ 1.000.368,28	\$ 1.173.333,19	\$ 1.374.463,27	\$ 1.608.027,49	\$ 1.878.913,76	\$ 2.192.716,04
MdC	\$ 4.123.572,53	\$ 4.603.615,26	\$ 5.138.429,88	\$ 5.734.249,04	\$ 6.398.012,51	\$ 7.137.447,11	\$ 7.961.155,73	\$ 8.878.716,27
%MdC	569,16%	540,43%	513,65%	488,71%	465,49%	443,86%	423,71%	404,92%
GASTOS								
Interés Corto Plazo	\$ 93,75							
Interes Largo Plazo	\$ 13.587,66	\$ 12.886,87	\$ 11.636,17	\$ 10.191,24	\$ 8.521,90	\$ 6.593,31	\$ 4.365,20	\$ 1.791,05
Comisiones	\$ 991,80	\$ 940,65	\$ 849,36	\$ 743,89	\$ 622,04	\$ 481,26	\$ 318,63	\$ 130,73
Depreciacion	\$ 14.807,00	\$ 14.807,00	\$ 14.807,00	\$ 13.007,00	\$ 13.007,00	\$ 607,00	\$ 607,00	\$ 607,00
Amortizacion	\$ 6.750,00	\$ 6.750,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldo	\$ 171.274,11	\$ 171.274,11	\$ 171.274,11	\$ 171.274,11	\$ 171.274,11	\$ 171.274,11	\$ 171.274,11	\$ 171.274,11
Servicio Basico	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00
Beneficios Sociales	\$ 69.034,71	\$ 69.034,71	\$ 69.034,71	\$ 69.034,71	\$ 69.034,71	\$ 69.034,71	\$ 69.034,71	\$ 69.034,71
Arriendo	\$ 600,00	\$ 618,00	\$ 636,54	\$ 655,64	\$ 675,31	\$ 695,56	\$ 716,43	\$ 737,92
Seguridad	\$ 470,00	\$ 484,10	\$ 493,78	\$ 503,66	\$ 513,73	\$ 524,01	\$ 534,49	\$ 545,18
Total Gastos	\$ 278.359,03	\$ 277.545,44	\$ 269.481,67	\$ 266.160,24	\$ 264.398,79	\$ 249.959,96	\$ 247.600,56	\$ 244.870,71
Utilidad antes Impto.	\$ 3.845.213,50	\$ 4.326.069,82	\$ 4.868.948,21	\$ 5.468.088,80	\$ 6.133.613,72	\$ 6.887.487,15	\$ 7.713.555,17	\$ 8.633.845,57
Participacion Trabajadores	\$ 576.782,03	\$ 648.910,47	\$ 730.342,23	\$ 820.213,32	\$ 920.042,06	\$ 1.033.123,07	\$ 1.157.033,28	\$ 1.295.076,83
Base Imponible	\$ 3.268.431,48	\$ 3.677.159,35	\$ 4.138.605,98	\$ 4.647.875,48	\$ 5.213.571,66	\$ 5.854.364,08	\$ 6.556.521,89	\$ 7.338.768,73
Impuesto a la Renta	\$ 845.946,97	\$ 951.735,36	\$ 1.071.168,61	\$ 1.202.979,54	\$ 1.349.395,02	\$ 1.515.247,17	\$ 1.696.982,14	\$ 1.899.446,02
UNT	\$ 2.422.484,51	\$ 2.725.423,99	\$ 3.067.437,37	\$ 3.444.895,95	\$ 3.864.176,64	\$ 4.339.116,90	\$ 4.859.539,76	\$ 5.439.322,71
UNA	\$ 2.422.484,51	\$ 5.147.908,49	\$ 8.215.345,86	\$ 11.660.241,81	\$ 15.524.418,45	\$ 19.863.535,36	\$ 24.723.075,11	\$ 30.162.397,82

2.2.10. FLUJO DE CAJA

	0	1	2	3	4	5	6	7	8
INGRESOS									
Prestamo corto plazo	\$ 5.000,00								
prestamo largo plazo	\$ 99.180,00								
Ventas Con IVA		\$ 5.381.364,08	\$ 6.055.557,62	\$ 6.814.065,96	\$ 7.667.416,28	\$ 8.627.448,12	\$ 9.707.476,81	\$ 10.922.477,13	\$ 12.289.289,87
TOTAL DE INGRESOS	\$ 104.180,00	\$ 5.381.364,08	\$ 6.055.557,62	\$ 6.814.065,96	\$ 7.667.416,28	\$ 8.627.448,12	\$ 9.707.476,81	\$ 10.922.477,13	\$ 12.289.289,87
EGRESOS									
Banco	\$ 0,00								
Maquinaria	\$ 4.500,00								
Terreno	\$ 12.000,00								
Muebles	\$ 1.070,00								
Enseres	\$ 5.000,00								
Equipo de Computo	\$ 5.400,00								
Vehiculo	\$ 57.500,00								
Software	\$ 13.500,00								
Costos		\$ 796.109,68	\$ 937.455,80	\$ 1.102.319,91	\$ 1.294.310,96	\$ 1.517.565,35	\$ 1.776.821,63	\$ 2.077.505,39	\$ 2.425.825,92
IVA neto		\$ 461.681,86	\$ 514.486,56	\$ 573.316,17	\$ 638.856,28	\$ 711.870,26	\$ 793.208,06	\$ 883.816,01	\$ 984.747,67
Retenciones cobradas		\$ 5.967,21	\$ 1.167,27	\$ 1.361,49	\$ 1.585,51	\$ 1.843,69	\$ 2.141,01	\$ 2.483,12	\$ 2.876,52
Dividendo Prestamo Corto Plazo		\$ 5.093,75							
Dividendo Prestamo Largo Plazo		\$ 16.551,74	\$ 22.468,57	\$ 22.468,57	\$ 22.468,57	\$ 22.468,57	\$ 22.468,57	\$ 22.468,57	\$ 22.468,57

Sueldo		\$ 171.274,11	\$ 171.274,11	\$ 171.274,11	\$ 171.274,11	\$ 171.274,11	\$ 171.274,11	\$ 171.274,11	\$ 171.274,11
Servicio Básico		\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00
Beneficios Sociales		\$ 69.034,71	\$ 69.034,71	\$ 69.034,71	\$ 69.034,71	\$ 69.034,71	\$ 69.034,71	\$ 69.034,71	\$ 69.034,71
Arriendo		\$ 600,00	\$ 618,00	\$ 636,54	\$ 655,64	\$ 675,31	\$ 695,56	\$ 716,43	\$ 737,92
Seguridad		\$ 470,00	\$ 484,10	\$ 493,78	\$ 503,66	\$ 513,73	\$ 524,01	\$ 534,49	\$ 545,18
UTILIDAD DE TRABAJADORES		\$ 0,00	\$ 576.782,03	\$ 648.910,47	\$ 730.342,23	\$ 820.213,32	\$ 920.042,06	\$ 1.033.123,07	\$ 1.157.033,28
IMPUESTO A LA RENTA		\$ 0,00	\$ 845.946,97	\$ 951.735,36	\$ 1.071.168,61	\$ 1.202.979,54	\$ 1.349.395,02	\$ 1.515.247,17	\$ 1.696.982,14
TOTAL DE EGRESOS	\$ 98.970,00	\$ 1.527.533,06	\$ 3.140.468,12	\$ 3.542.301,12	\$ 4.000.950,27	\$ 4.519.188,59	\$ 5.106.354,74	\$ 5.776.953,08	\$ 6.532.276,02
Flujo de caja Anual	\$ 5.210,00	\$ 3.853.831,02	\$ 2.915.089,49	\$ 3.271.764,84	\$ 3.666.466,01	\$ 4.108.259,53	\$ 4.601.122,07	\$ 5.145.524,05	\$ 5.757.013,85
Flujo de caja acumulado	\$ 5.210,00	\$ 3.853.831,02	\$ 6.768.920,51	\$ 10.040.685,35	\$ 13.707.151,36	\$ 17.815.410,89	\$ 22.416.532,96	\$ 27.562.057,01	\$ 33.319.070,86

2.2.11. ESTADO DE SITUACION.

Código	Descripción	0	1	2	3	4	5	6	7	8
1	<u>ACTIVOS</u>									
11	<u>Operacionales</u>									
111	<u>Disponibles</u>									
111.01	Banco	\$ -	\$ 3.853.831,02	\$ 6.768.920,51	\$ 10.040.685,35	\$ 13.707.151,36	\$ 17.815.410,89	\$ 22.416.532,96	\$ 27.562.057,01	\$ 33.319.070,86
112.40	Retención Pagada		\$ 48.480,76	\$ 54.554,57	\$ 61.387,98	\$ 69.075,82	\$ 77.724,76	\$ 87.454,75	\$ 98.400,69	\$ 110.714,32
113.81	<u>Cuentas por Cobrar Impuesto Valor Agregado</u>									
113.81.02	Cuentas por Cobrar Impuesto Valor Agregado - Ventas		\$ 6.509,68	\$ 7.783,07	\$ 9.268,33	\$ 10.997,98	\$ 13.009,28	\$ 15.344,92	\$ 18.053,78	\$ 21.191,81
12	<u>Inversiones Financieras</u>									
125	<u>Inversiones Diferidas</u>									
125.99	Amortización acumulada		\$ -6.750,00	\$ -13.500,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
13	<u>Inv. para Consumo, Producción y Comercialización</u>									
14	<u>Inv. en Bienes de Larga Duración</u>									
141	<u>Bienes de Administración</u>									
141.01	<u>Bienes Muebles</u>									
141.01.03.01	MUEBLES	\$ 1.070,00	\$ 1.070,00	\$ 1.070,00	\$ 1.070,00	\$ 1.070,00	\$ 1.070,00	\$ 1.070,00	\$ 1.070,00	\$ 1.070,00
141.01.05.01	EQUIPO DE COMPUTO	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00					
141.01.03	MAQUINARIA	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00			
142.01.06	Enseres	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
141.01.07.01	VEHICULOS	\$ 57.500,00	\$ 57.500,00	\$ 57.500,00	\$ 57.500,00	\$ 57.500,00	\$ 57.500,00			
141.01.07.02.01	Sistema Integrado SAP	\$ 13.500,00	\$ 13.500,00	\$ 13.500,00						
141.03	<u>Bienes Inmuebles</u>									
141.03.01	Terreno	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
141.03.01.01	Km. 21,5 Via a la Costa									

142	<u>Depreciación acumulada</u>		\$ -14.807,00	\$ -29.614,00	\$ -44.421,00	\$ -52.028,00	\$ -65.035,00	\$ -3.642,00	\$ -4.249,00	\$ -4.856,00
142.01	<u>Bienes de Producción</u>									
142.01.04	<u>Bienes Muebles</u>									
	TOTAL ACTIVOS	\$ 98.970,00	\$ 3.986.234,46	\$ 6.887.114,15	\$ 10.152.390,66	\$ 13.815.267,16	\$ 17.921.179,93	\$ 22.533.760,63	\$ 27.692.332,49	\$ 33.464.190,99
2	<u>PASIVOS</u>									
21	Deuda Flotante	\$ 5.000,00	\$ -	\$ -						
22	<u>Deuda Publica</u>									
223	<u>Empréstitos</u>									
223.03	<u>Crédito Externo</u>									
223.03.03	Crédito del Sector Privado Financiero	\$ 99.180,00	\$ 97.207,72	\$ 88.566,67	\$ 78.583,62	\$ 67.050,17	\$ 53.725,54	\$ 38.331,53	\$ 20.546,79	\$ 0,00
224	<u>Financiero</u>									
224.69	<u>Cuentas Por Pagar Año Actual</u>									
224.69.81	Cuentas Por Pagar Impuesto al Valor Agregado - Año Actual		\$ 48.480,76	\$ 54.554,57	\$ 61.387,98	\$ 69.075,82	\$ 77.724,76	\$ 87.454,75	\$ 98.400,69	\$ 110.714,32
212	<u>Depósitos y Fondos de Terceros</u>									
212.40	Descuentos y Retenciones Generados en Gastos		\$ 542,47	\$ 648,59	\$ 772,36	\$ 916,50	\$ 1.084,11	\$ 1.278,74	\$ 1.504,48	\$ 1.765,98
213	<u>Cuentas por Pagar</u>									
	Utilidades a trabajadores		\$ 576.782,03	\$ 648.910,47	\$ 730.342,23	\$ 820.213,32	\$ 920.042,06	\$ 1.033.123,07	\$ 1.157.033,28	\$ 1.295.076,83
	Impuesto a la Renta		\$ 845.946,97	\$ 951.735,36	\$ 1.071.168,61	\$ 1.202.979,54	\$ 1.349.395,02	\$ 1.515.247,17	\$ 1.696.982,14	\$ 1.899.446,02
	TOTAL DE PASIVOS	\$ 104.180,00	\$ 1.568.959,95	\$ 1.744.415,66	\$ 1.942.254,80	\$ 2.160.235,35	\$ 2.401.971,47	\$ 2.675.435,27	\$ 2.974.467,38	\$ 3.307.003,17
6	<u>PATRIMONIO</u>									
611.97	Capital	\$ -5.210,00	\$ -5.210,00	\$ -5.210,00	\$ -5.210,00	\$ -5.210,00	\$ -5.210,00	\$ -5.210,00	\$ -5.210,00	\$ -5.210,00
618	Resultado de Ejercicios									
618.03	Resultado de Ejercicios Vigentes		\$ 2.422.484,51	\$ 5.147.908,49	\$ 8.215.345,86	\$ 11.660.241,81	\$ 15.524.418,45	\$ 19.863.535,36	\$ 24.723.075,11	\$ 30.162.397,82
	TOTAL DE PATRIMONIO	\$ -5.210,00	\$ 2.417.274,51	\$ 5.142.698,49	\$ 8.210.135,86	\$ 11.655.031,81	\$ 15.519.208,45	\$ 19.858.325,36	\$ 24.717.865,11	\$ 30.157.187,82
	TOTAL PATRIMONIO+PASIVO	\$ 98.970,00	\$ 3.986.234,46	\$ 6.887.114,15	\$ 10.152.390,66	\$ 13.815.267,16	\$ 17.921.179,93	\$ 22.533.760,63	\$ 27.692.332,49	\$ 33.464.190,99

CAPITULO IV

3. EVALUACIÓN DEL PROYECTO.

Endeudamiento sobre activos totales

	1	2	3	4	5	6	7	8
TOTAL PASIVO	104.180,00	1.568.959,95	1.744.415,66	1.942.254,80	2.160.235,35	2.401.971,47	2.675.435,27	2.974.467,38
TOTAL ACTIVO	98.970,00	3.986.234,46	6.887.114,15	10.152.390,66	13.815.267,16	17.921.179,93	22.533.760,63	27.692.332,49
IND ENDEUD.	1,05	0,39	0,25	0,19	0,16	0,13	0,12	0,11

Endeudamiento de leverage o apalancamiento

	1	2	3	4	5	6	7	8
TOTAL PASIVO	98.970,00	3.986.234,46	6.887.114,15	10.152.390,66	13.815.267,16	17.921.179,93	22.533.760,63	27.692.332,49
TOTAL PATRIMONIO	(5.210,00)	2.417.274,51	5.142.698,49	8.210.135,86	11.655.031,81	15.519.208,45	19.858.325,36	24.717.865,11
IND APALANCAMIENTO	19,00	1,65	1,34	1,24	1,19	1,15	1,13	1,12

VALOR ACTUAL NETO

TASA	Valor Presente de los Flujos	Flujos	
13,70%	\$ (5.210,00)	\$ (5.210,00)	
	\$ 3.389.473,19	\$ 3.853.831,02	
	\$ 2.254.919,09	\$ 2.915.089,49	
	\$ 2.225.874,57	\$ 3.271.764,84	
	\$ 2.193.844,31	\$ 3.666.466,01	
	\$ 2.161.999,29	\$ 4.108.259,53	
	\$ 2.129.614,36	\$ 4.601.122,07	
	\$ 2.094.625,37	\$ 5.145.524,05	
	\$ 2.061.168,78	\$ 5.757.013,85	
	18.511.518,97	18.511.518,97	CALCULO DEL VAN
	18.506.308,97	18.506.308,97	

Sumamos todos los flujos llevados al Valor Presente



Tasa Interna de Retorno

\$ (5.210,00)	
\$ 3.853.831,02	73946%
\$ 2.915.089,49	
\$ 3.271.764,84	
\$ 3.666.466,01	
\$ 4.108.259,53	
\$ 4.601.122,07	
\$ 5.145.524,05	
\$ 5.757.013,85	

RAZONES DE RENTABILIDAD

MARGEN DE UTILIDAD BRUTA

MUB = (Ventas - Costo de Ventas)/Ventas

Ventas Sin IVA	\$ 4.848.075,75	\$ 5.455.457,31	\$ 6.138.798,16	\$ 6.907.582,23	\$ 7.772.475,78	\$ 8.745.474,60	\$ 9.840.069,49	\$ 11.071.432,31
Costos Sin IVA	\$ 724.503,21	\$ 851.842,06	\$ 1.000.368,28	\$ 1.173.333,19	\$ 1.374.463,27	\$ 1.608.027,49	\$ 1.878.913,76	\$ 2.192.716,04
MUB	0,85	0,84	0,84	0,83	0,82	0,82	0,81	0,80

RENTABILIDAD ECONOMICA

Beneficios antes de Impuestos y Tributos/Activos Totales

Utilidad antes Impto.	\$ 3.845.213,50	\$ 4.326.069,82	\$ 4.868.948,21	\$ 5.468.088,80	\$ 6.133.613,72	\$ 6.887.487,15	\$ 7.713.555,17	\$ 8.633.845,57
Activos Totales	\$ 98.970,00	\$ 3.986.234,46	\$ 6.887.114,15	\$ 10.152.390,66	\$ 13.815.267,16	\$ 17.921.179,93	\$ 22.533.760,63	\$ 27.692.332,49
	38,85231388	1,085252226	0,706964935	0,538601102	0,443973587	0,384321076	0,342311046	0,311777477

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Una vez desarrollado el presente estudio, tanto en el análisis de los principales aspectos teóricos como de los resultados de investigación, podemos elaborar las siguientes conclusiones:

- El proyecto es rentable ya que existe la aceptación por parte del mercado del segmento de mujeres que es a donde dirigiremos nuestro producto, lo cual lo determinamos gracias al estudio de mercado que realizamos.
- Satisfacer la demanda de lencería al por mayor de empresas ecuatorianas a precios cómodos con una gama de variedad de modelos y textura.
- Generaremos fuentes de empleo.
- No tendremos una barrera de entrada ya que en el mercado solo existen dos empresas que se dedican a la fabricación de lencería en Ecuador.

RECOMENDACIONES

- Es necesario tener en cuenta a que estatus económico vamos a ofrecer nuestro producto para poder cumplir con las características del mercado.
- La investigación de mercado se debe realizar de una manera eficiente, en base a datos reales para obtener una buena proyección de la aceptación del producto.
- Para preparar balances razonables hay que tener cantidades exactas de lo que se va a gastar haciendo el proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

1. Benassini, (2001), *Introducción a la investigación de mercados: un enfoque para América Latina*, Editorial PEARSON.
2. Capriotti Paul, (1999), *La imagen de la Empresa: Estrategia para una comunicación integrada*, Editorial Ariel.
3. Ferré Trezano José M. J. Ferré Nadal (1997), *Los estudios de Mercado*, Díaz de Santos S.A.
4. García Cruz,(2002), *Marketing internacional*,(4ta ed.),Editorial ESIC.
5. Hernandez Martin V (1998), *La Inversión Del Sector Público En La Economía y Su Actividad Empresarial*, Editorial Universidad de Salamanca.
6. Horngren, Gary L. Sundem, William O. Stratton, (2006), *Contabilidad administrativa*, Editorial PEARSON.
7. Illingworth Francisco, (2013), *El management y sus innovaciones*, Recuperado de:
http://books.google.com.ec/books?id=9YyvAQAAQBAJ&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false.
8. Kotler, K. LaneKeller,(2009), *Dirección de Marketing*, Editorial PEARSON.
9. López Pinto Bernardo, (2010), *Los pilares del marketing*, UPC.
10. Martinez Pedros, A. Milla Gutiérrez (2012), *La elaboración del plan estratégico a través del Cuadro de Mando Integral*, Ediciones Díaz de Santos
11. Merino Sanz, T. Pintado Blanco (1998), *Introducción a la investigación de mercados*, Editorial ESIC.
12. Mora Enguádanos Araceli, (2009), *Diccionario de Contabilidad, Auditoría y Control de Gestión*, Ecobook.

13. Panchón Orejuela Efraín, F. Acosta Sánchez, M. Milazzo Ramirez (2002), *Economía Política*, Editorial NORMA.
14. Peña Rojas Jaime, (2003), *Principios de Ética Empresarial*, Recuperado de:
http://books.google.com.ec/books?id=3NZjoOxD2XkC&printsec=frontcover&dq=principios+empresariales&hl=es-419&sa=X&ei=yhPgU4SRDc_MsQT4IYHQCg&ved=0CCAQ6AEwAQ#v=onepage&q=principios%20empresariales&f=false.
15. Perdomo Moreno, (2000), *Análisis e Interpretación de Estados Financieros*, (1a ed.), International Thomson Editores, S. A. de C. V.
16. Porter Michael E, (2013), *Ser Competitivo*, (6ª ed.), Editorial Deusto
17. Salvatore, Dominick, (1992), *Economía y Empresas*, (2a ed.), Colombia, McGraw-Hill.
18. Stephen P. Robbins, (2005), *Administración*, (8va ed.), Editorial PEARSON.
19. Sinisterra Valencia, (2006), *Contabilidad de Costos*, Ecoe Ediciones.
20. Soler Pujals, (2001), *Investigación de mercados*, Universidad Autónoma de Barcelona.
21. Tamayo, L. Escobar, (2009), *Contabilidad*, EDITEX.

ANEXOS

ENCUESTA

4. ¿Cuántos años tiene?

- Niñas de 1 a 10 años.
- Adolescentes de 11 a 18 años.
- Señoritas de 19 a 27 años.
- Señoras de 28 a 40 años.
- Maduras de 40 en adelante años.

2. ¿Tiene hijas menores de edad?

SI

NO

3. ¿Cuántos años tienen sus hijas?

- Niñas de 1 a 10 años.
- Adolescentes de 11 a 18 años.

4. Que modelo de ropa intima es la que mas compras para uso personal?

1. Bikini.
2. Calzones.
3. Hilos.
4. Cacheteros.
5. Formadores.
6. Copas.
7. Sostenes con aro.
8. Sostenes sin aros.
9. Otros como :

5. Que modelo de ropa interior le comprar a su hija?

1. Calzones.
2. Cacheretos.
3. Formadores.
4. Chaquetillas.
5. Otros como:

6. ¿ Que tipo de lenceria prefieres?

- 1.Nacional
2. Extranjera

7. ¿Si te sientes a gusto con los productos, los recomendarías a tus amigas, familiares?

SI NO

8. ¿Cuándo compras lencería, te gusta que haya variedad en los colores?

SI NO

9. ¿Cada que tiempo realiza las compras de lencería?

1. Trimestral
2. Semestral
3. Anual
4. Otros.....

10. ¿Qué clase de material desea que sea la lencería?

1. Algodón.
2. Licra.
3. Microfibra
4. Seda
5. Otros.....

Precio del Vehículo

CHEVROLET D-MAX 4X2 CABINA SIMPLE

Desde: \$ 25.490*

Cotiza tu Chevrolet

[Descarga el catálogo](#)

[Concesionarios](#)



CAMIÓN NLR

MOTOR

Marca/Código	Isuzu 4JB1-TC
Tipo	Turbo Intercooler
Ubicación	Delantero/Longitudinal
Desplazamiento (cc)	2.771
N.º de Cilindros	4 en línea
Potencia (HP @ RPM)	91 @ 3400
Torque (Kg. m @ RPM)	20 @ 2000
Torque (N.m @ RPM)	196 @ 2000
Relación Compresión	18,1:1
Diámetro x Carrera (mm)	93x102
Alimentación	Inyección Directa
Combustible	Diesel

COMODIDAD

Columna de la Dirección Abatible en Inclinación y Profundidad
Vidrio Trasero en la Cabina
2 Parlantes + Antena
Encendedor de Cigarrillos
Cenicero lado del Conductor y Pasajero
Manijas de Asistencia (2) en las Columnas de la Cabina
Limpia Parabrís con Intermitente
Calefacción y Desempañador
Doble Portavasos Delantero
Kit Herramientas
Gato

TRANSMISIÓN

Marca/Código	MSB5M
Tipo	T/M 5 Vel.
Relaciones	1ª 5,594
	2ª 2,814
	3ª 1,660
	4ª 1,000
	5ª 0,794
	6ª -
Reversa	5,334
Relación Final de Eje	5,857
Tracción	4x2

LUCES INDICADORAS

Freno de Parqueo
Check Engine
Luces de Emergencia
Direccionales
Carga de la Batería
Bajo Nivel del Líquido Refrigerante (Alarma)
De Cruce/Parqueo
Luces de Carretera Altas

CHASIS

Dirección	Asistida
Suspensión Delanteras	Tipo Ballesta en Eje Rígido
	Eje Elliot Inversa, I-BEAM
	Resorte Semi-Eliptico
Suspensión Trasera	Tipo Ballesta en Eje Rígido
	Eje Banjo, Tipo Flotante
	Resorte Semi-Eliptico
Amortiguador	Hidráulicos, Telescópicos de Doble Acción
Barra Estabilizadora	Delanteras NO
Sistema de Freno	Tipo Hidráulico
Tracción	Del. Campana
	Tras. Campana
	Freno de Motor Mariposa
	Freno de Mano SI
Medidas de Llantas	Delanteras 7,0 R15
	Traseras 7,0 R15
Rines	Delanteros R15*
Rines	Traseros R15*

CONTROLES Y MEDIDORES

Odómetro
Nivel de Combustible
Tacómetro
Temperatura de Agua
Velocímetro Km/h
Reloj Digital

PESOS Y CAPACIDADES

Peso Bruto Vehicular (Kg)	4.600
Capacidad de Carga (Kg)	2.840
Capacidad Máx.	Eje Delantero (Kg) 2.900
	Eje Trasero (Kg) 3.600
Tanque de Combustible (L)	75

DIMENSIONES (mm)

Distancia entre Ejes (WB)	2.475
Largo Total (DL)	4.805
Alto Total (OH)	2.150
Ancho Total (OW)	1.815
Largo Cabina (CL)	1.527
Voladizo Delantero (FOH)	1.110
Voladizo Posterior (ROH)	1.220
Distancia Carrozable (CE)	3.120

