



Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

TEMA:

**“PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
DE CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR QUE EMPLEE
MAYORITARIAMENTE A PERSONAS CON DISCAPACIDAD
MOTRIZ EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, 2015 – 2016”.**

Tutor

Msc. Pedro Correa Mendoza

Autores

Alemán Abad Yuleise Jazmín

Silva Palma María Rosa

Guayaquil, 2016



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT

SECRETARÍA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR,
CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGIA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO Y SUBTÍTULO:

“PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR QUE EMPLEE MAYORITARIAMENTE A PERSONAS CON DISCAPACIDAD MOTRIZ EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, 2015 - 2016.”

AUTOR/ ES:

ALEMÁN ABAD YULEISE JAZMÍN
SILVA PALMA MARÍA ROSA

REVISORES:

INSTITUCIÓN:

UNIVERSIDAD LAICA “VICENTE
ROCAFUERTE”

FACULTAD: DE ADMINISTRACION

CARRERA: INGENIERIA COMERCIAL

FECHA DE PUBLICACION:

Nº DE PÁGS: 150 págs.

ÁREAS TEMÁTICAS:

- Económica
- Marketing
- Financiera

PALABRAS CLAVE: Estudio de Mercado, Evaluación financiera, Plan de negocio, Rentabilidad

RESUMEN: La investigación realizada presenta un plan de negocios que emplee mayoritariamente personas discapacitadas como los miembros de ASOPLEJICA para la creación de una empresa de confección de prendas de vestir. Donde se detallan lo principal del plan como el estudio de mercado que mide el potencial del mercado, el marco legal que regula la actividad empresarial y la propuesta de plan negocio donde se detalla la inversión económica, los presupuestos de producción y la respectiva evaluación económica- financiera que indica la rentabilidad del proyecto para los inversionistas, a través del Valor Actual Neto y Tasa interna de retorno.

Nº DE REGISTRO (en base de datos):

Nº DE CLASIFICACIÓN:

DIRECCIÓN URL (tesis en la web):

ADJUNTO PDF:

SI X

NO

CONTACTO CON AUTOR/ES:

ALEMÁN ABAD YULEISE JAZMÍN
SILVA PALMA MARÍA ROSA

Teléfono:

0985319217
6006210/0987543948

E-mail:

yujazmin@hotmail.com
marsipal@hotmail.com

CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:

Nombre: MSC. ROSA HINOJOSA DE LEIMBERG, DECANA

Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO

E-mail: www.ulvr.edu.ec

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Las egresadas **ALEMÁN ABAD YULEISE JAZMÍN** y **SILVA PALMA MARÍA ROSA**, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a las suscritas y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR QUE EMPLEE MAYORITARIAMENTE A PERSONAS CON DISCAPACIDAD MOTRIZ EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, 2015 – 2016”** .

Autoras:

ALEMÁN ABAD YULEISE JAZMÍN

C.I. 0926442641

MARÍA ROSA SILVA PALMA

C.I. 0923854244

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Guayaquil, 19 de mayo de 2016.

En mi calidad de Tutor del Proyecto de **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR QUE EMPLEE MAYORITARIAMENTE A PERSONAS CON DISCAPACIDAD MOTRIZ EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, 2015 – 2016”**, nombrado por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR QUE EMPLEE MAYORITARIAMENTE A PERSONAS CON DISCAPACIDAD MOTRIZ EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, 2015 – 2016”**, presentado por los estudiantes **ALEMÁN ABAD YULEISE JAZMÍN** y **SILVA PALMA MARÍA ROSA**, como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de **INGENIERO COMERCIAL** encontrándose apto para su sustentación

ING. MSC. PEDRO CORREA MENDOZA

CERTIFICACIÓN DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS COMPLETA - ABRIL 2016 - URKUND.docx (D19234601)
Submitted: 2016-04-14 01:31:00
Submitted By: pcorream@ulvr.edu.ec
Significance: 7 %

Sources included in the report:

<http://www.ministeriointerior.gob.ec/wp-content/plugins/download-monitor/download.php?id=924&force=0>
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/1366/1/V%C3%89LEZ%20ROSALES%20DANNY.pdf>
<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/2927/T-PUCE-3227.pdf?sequence=1>
<http://www.hsph.harvard.edu/population/domesticviolence/ecuador.constitution.08.doc>
<http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/12783/1/FCHE-PSIP-87.pdf>
<http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1841/1/TA0137.pdf>
http://dvl.ccn.ufsc.br/congresso_internacional/anais/6CCF/49_17.pdf
<http://educaciondecalidad.ec/constitucion-educacion.html>
<http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec055es.pdf>
http://www.esepoch.edu.ec/Descargas/rectoradopub/RESUMEN_RESOLUCIONES_2016_AL_11_DE_MARZO_DEL_AÑO_2016_1385e.pdf
<http://www.controlsanitario.gob.ec/tiendas-panaderias-centros-de-belleza-ya-no-necesitan-permisos-de-funcionamiento/>
<http://www.economiasolidaria.gob.ec/hilando-el-desarrollo-contribuye-a-la-universalizacion-escolar-en-el-pais/>
<http://dredf.org/legal-advocacy/international-disability-rights/international-laws/ecuador-reglamento-general-a-la-ley-de-discapacidades/>
<http://docplayer.es/1634609-Adaptacion-de-las-tic-a-los-alumn-s-con-discapacidad-motora.html>
<https://alepc.wordpress.com/discapacidad-motorica/>
<http://www.osce.gob.pe/articulo.asp?ids=7&ido=37>
<http://cie.ort.edu.uy/innovaportal/file/259/1/planesnegocio2.pdf>
http://coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/La_economia_popular_solidaria_en_el_Ecuador.pdf
<http://eespecial.sev.gob.mx/difusion/motriz.php>
<http://www.condusef.gob.mx/index.php/empresario-pyme-como-usuarios-de-servicios-financieros/119-plan-de-negocios-y-como-hacerlo>
<http://www.matizyasociados.com/conceptos-modelos-de-negocio/>
<http://www.who.int/topics/disabilities/es/>
<http://www.promonegocios.net/proyecto/evaluacion-proyectos.html>
<http://cprnavalnormal.juntaextremadura.net/2012/DISCAPACIDAD%20MOTORA.pdf>

Instances where selected sources appear:

49

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de titulación en primer lugar me gustaría agradecerle a ti Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hiciste realidad este sueño anhelado.

A la UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL por darme la oportunidad de estudiar y ser un profesional.

A mi tutor de trabajo de titulación, Msc. PEDRO CORREA MENDOZA por su esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia ha logrado en mí que pueda terminar mis estudios con éxito.

También me gustaría agradecer a mis profesores durante toda mi carrera profesional porque todos han aportado en mi formación.

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional a las que me encantaría agradecerles su amistad, consejos, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida.

Algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y en mi corazón, aun sin importar en donde estén quiero darles las gracias por ser luz en mi camino, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

Para ellos: Muchas gracias y que Dios los bendiga.

ALEMÁN ABAD YULEISE JAZMÍN

DEDICATORIA

Este trabajo de titulación se la dedico a mi Dios quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la fe y dignidad, ni desfallecer en el intento.

Para mis padres en especial a mi madre y abuela por su apoyo incondicional, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar.

A mis hermanas por estar siempre presentes, acompañándome para poderme realizar.

A mi hijo quien ha sido y es mi motivación, inspiración y felicidad.

“La dicha de la vida consiste en tener siempre algo que hacer, alguien a quien amar y alguna cosa que esperar”. Thomas Chalmers

ALEMÁN ABAD YULEISE JAZMÍN

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

Le doy gracias a mis padres por apoyarme en todo momento y por los valores que me han inculcado. Sobre todo por ser un excelente ejemplo de vida a seguir.

Infinitas gracias a mi esposo por ser una parte muy importante de mi vida, por haberme apoyado en las buenas y en las malas, y en especial por su paciencia y amor incondicional.

Un especial agradecimiento a mi tutor por su esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos, experiencia y paciencia contribuyo a la culminación de este trabajo. También agradezco a todos mis maestros, aquellos que marcaron cada etapa de mi camino universitario, y que también me ayudaron en asesorías y dudas presentadas en la elaboración de la tesis.

Finalmente a mis amigos por haber hecho de mi etapa universitaria un trayecto de vivencias que nunca olvidare.

SILVA PALMA MARÍA ROSA

DEDICATORIA

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis Padres.

Por darme la vida y por infundirme siempre ejemplo de perseverancia y constancia para salir adelante y sobre todo por su amor.

A mi Esposo.

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante, pero más que nada, por su amor.

A mi Tutor.

Msc. Pedro Correa Mendoza por su gran apoyo y motivación para la culminación de nuestros estudios profesionales y para la elaboración de esta tesis; al Eco. Oscar Machado por su tiempo compartido y por impulsar el desarrollo de nuestra formación profesional.

A mis Amigos.

A todos mis amigos en general, que nos apoyamos mutuamente en nuestra formación profesional y que hasta ahora, seguimos siendo amigos y en especial a Yuleise por haber realizado este trabajo juntas.

SILVA PALMA MARÍA ROSA

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|---|------|
| REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGIA..... | ii |
| DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES | iii |
| CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR..... | iv |
| CERTIFICACIÓN DE ANTIPLAGIO | v |
| AGRADECIMIENTO | vi |
| DEDICATORIA | vii |
| AGRADECIMIENTO | viii |
| DEDICATORIA | ix |
| INTRODUCCIÓN..... | xvi |
| CAPÍTULO I | 1 |
| EL PROBLEMA A INVESTIGAR..... | 1 |
| 1.2 Planteamiento del problema | 1 |
| 1.3 Formulación del problema..... | 6 |
| 1.4 Sistematización del problema | 6 |
| 1.5 Justificación | 6 |
| 1.5.1 Justificación teórica..... | 6 |
| 1.5.2 Justificación práctica | 7 |
| 1.6 Objetivos de la investigación | 8 |
| 1.6.1 Objetivo general..... | 8 |
| 1.6.2 Objetivos específicos | 8 |
| 1.7. Delimitación o alcance de la investigación | 8 |
| 1.8 Hipótesis | 10 |
| 1.8.1 Hipótesis general..... | 10 |
| 1.8.2 Hipótesis específicas..... | 10 |
| CAPÍTULO II | 11 |
| MARCO TEÓRICO..... | 11 |
| 2.1 Antecedentes | 11 |
| 2.1.3 Emprendimientos para personas con discapacidad..... | 14 |

| | |
|--|-----------|
| 2.1.5 Artesanos participan en el programa “Hilando desarrollo y confeccionan uniformes para la costa | 15 |
| 2.1.6 Encuentro de inclusión productiva se desarrolla en Guayaquil..... | 16 |
| 2.2 Bases teóricas | 16 |
| 2.3. Marco conceptual | 24 |
| 2.4. Marco legal | 25 |
| 2.4.1 Agenda nacional para la igualdad en discapacidades 2013 – 2017.-..... | 26 |
| 2.4.2 Agenda nacional para la igualdad en discapacidades 2013 – 2017.-..... | 27 |
| 2.4.3 Incrementar posibilidades de autoempleo, micro-emprendimiento y trabajo protegido para personas con discapacidad y sus familias..... | 27 |
| 2.4.4 Pasos para la creación de una empresa | 28 |
| 2.4.6 CONADIS- Ley de discapacidades | 31 |
| 2.4.7 Ley de economía popular y solidaria | 33 |
| 2.4.8 Formas de organización de la economía popular y solidaria..... | 33 |
| 2.4.9 Requisitos para calificar al programa Hilando Para El Desarrollo | 34 |
| 2.4.10 Los requisitos para obtener registro único de proveedores para ser proveedor del estado..... | 35 |
| 2.4.11 Ley de régimen tributario interno | 35 |
| 2.4.12 El código del trabajo en lo referente al trabajo a personas con discapacidad..... | 36 |
| CAPÍTULO III | 37 |
| METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN | 37 |
| 3.1. Metodología..... | 37 |
| 3.1.1 Método Analítico | 37 |
| 3.1.2 Método Deductivo..... | 37 |
| 3.1.3 Método Inductivo | 37 |
| 3.2 Tipo de investigación..... | 37 |
| 3.3 Enfoque de la investigación..... | 38 |
| 3.4 Técnicas de investigación | 38 |
| 3.5 Población y muestra | 39 |
| 3.6. Análisis de los resultados | 40 |
| 3.6.1 Descripción del cuestionario de preguntas de la encuesta a realizar..... | 41 |
| 3.6.2 Entrevista..... | 52 |
| 4.1 Nombre de la empresa..... | 56 |
| 4.2 Descripción de la empresa..... | 56 |

| | |
|---|----|
| 4.3 Antecedentes de la empresa | 56 |
| 4.4 Tipo de empresa | 56 |
| 4.5 Logo de la empresa | 57 |
| 4.6 Slogan | 57 |
| 4.7 Misión | 57 |
| 4.8 Visión | 57 |
| 4.9 Valores empresariales | 57 |
| 4. 10 Objetivos | 58 |
| 4.10.1 Objetivo general | 58 |
| 4.10.2 Objetivos específicos | 58 |
| 4.11 Organigrama | 59 |
| 4.11.1 Manual de funciones | 61 |
| 4.12 FODA | 67 |
| 4.14 PLAN DE OPERACIONES | 68 |
| 4.14.1 Ubicación y plano de las instalaciones | 68 |
| 4.14.2 Descripción de maquinarias y equipos, especificaciones técnicas | 69 |
| 4.14.3 Diagrama de planta | 72 |
| 4.14.3.1 Diagrama de Producción | 73 |
| 4.14.3.2 Diagrama de Accesibilidad para Personas Discapacitadas | 74 |
| 4.15 Capacidad de producción | 75 |
| 4.16 Manual de proceso o descripción del proceso de confección | 76 |
| 4.17 PLAN DE MARKETING | 88 |
| 4.17.1 Análisis del mercado (Fuerzas de Porter) | 88 |
| 4.18 Productos y/o servicios | 91 |
| 4.18.1 Detalle de los productos y/o servicios a ofrecer | 91 |
| 4.19 Estrategias de mercado | 91 |
| 4.19.1 Posicionamiento de los productos y/o servicios | 91 |
| 4.19.2 Políticas de precios | 91 |
| 4.19.3 Políticas de distribución y ventas | 94 |
| 4.19.4 Estrategias publicitarias y de promoción | 94 |
| 4.19.5 Políticas de servicio al cliente | 95 |
| 4.19.6 Relaciones Públicas | 95 |
| 4.20 PLAN FINANCIERO | 95 |
| 4.20.1 Requerimientos iniciales de fondos Propios o por financiamiento | 95 |

| | |
|--|-----|
| 4.20.2 Inversión de Activos Fijos | 96 |
| 4.20.3 Presupuesto de costos y gastos | 100 |
| 4.20.4 Presupuesto de ingresos proyectados: ventas | 107 |
| 4.20.5 Flujo de efectivo | 111 |
| 4.20.6 Evaluación financiera | 112 |
| 4.20.7 Estados Financieros Proyectados | 113 |
| 4.20.8 Análisis del punto de Equilibrio | 114 |
| CONCLUSIONES | 115 |
| RECOMENDACIONES | 116 |
| ANEXO 1 | 117 |
| Registro único de contribuyentes | 117 |
| ANEXOS 2 | 118 |
| Permiso de funcionamiento | 118 |
| ANEXO 3 | 121 |
| Requisitos para la calificación y recalificación del taller artesanal | 121 |
| ANEXO 4 | 122 |
| Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social | 122 |
| ANEXO 5 | 123 |
| Requisitos para acceder al crédito en el banco de fomento para el financiamiento de activos fijos | 123 |
| ANEXO 6 | 125 |
| Contrato de obra para confección de prendas | 125 |
| ANEXO 7 | 128 |
| COMODATO | 128 |
| BIBLIOGRAFÍA | 131 |

INDICE DE TABLAS

| | |
|---|-----|
| Tabla 1. Tipos de discapacidades | 3 |
| Tabla 2. Pregunta 1 | 42 |
| Tabla 3. Pregunta 2 | 43 |
| Tabla 4. Pregunta 3 | 44 |
| Tabla 5. Pregunta 4 | 45 |
| Tabla 6. Pregunta 5 | 46 |
| Tabla 7. Pregunta 6 | 47 |
| Tabla 8. Pregunta 7 | 48 |
| Tabla 9. Pregunta 8 | 49 |
| Tabla 10. Pregunta 9 | 50 |
| Tabla 11. Pregunta 10 | 51 |
| Tabla 12. Descripción de maquinarias y equipos | 69 |
| Tabla 13. Producción estimada de taller | 75 |
| Tabla 14. Establecimientos competidores | 90 |
| Tabla 15. Precios de prendas del taller | 91 |
| Tabla 16. Precios de competencia | 92 |
| Tabla 17. Clientes potenciales | 93 |
| Tabla 18. Composición Accionaria | 95 |
| Tabla 19. Aportación de los socios | 96 |
| Tabla 20. Inversión en activos fijos | 96 |
| Tabla 21. Inversión de activos diferidos | 98 |
| Tabla 22. Depreciación de activos fijos | 98 |
| Tabla 23. Amortización de activos diferidos | 100 |
| Tabla 24. Costos totales unitarios de materias primas | 100 |
| Tabla 25. Materiales indirectos | 101 |
| Tabla 26. Mano de obra directa | 102 |
| Tabla 27. Mano de obra indirecta | 102 |
| Tabla 28. Mantenimiento anual | 102 |
| Tabla 29. Consumo de energía eléctrica anual | 103 |
| Tabla 30. Pago anual por seguros | 103 |
| Tabla 31. Presupuesto de marketing | 104 |
| Tabla 32. Tabla de amortización de crédito bancario | 104 |
| Tabla 33. Pago de intereses y capital | 106 |
| Tabla 34. Costos totales anuales | 106 |

| | |
|--|-----|
| Tabla 35.Ingresos por camisas..... | 107 |
| Tabla 36.Ingresos por blusas | 107 |
| Tabla 37.Ingresos por faldas | 108 |
| Tabla 38.Ingresos por vestidos | 109 |
| Tabla 39.Ingresos por pantalones..... | 109 |
| Tabla 40.Ingresos totales por prendas..... | 110 |
| Tabla 41.Flujo de caja anual | 111 |
| Tabla 42.Evaluación financiera..... | 112 |
| Tabla 43.Estado de resultados | 113 |
| Tabla 44.Balance general inicial..... | 114 |
| Tabla 45.Punto de equilibrio | 114 |

INDICE DE GRÁFICOS

| | |
|---|-----|
| Gráfico 1.Operacionalización de variables | 42 |
| Gráfico 2.Pregunta 1 | 43 |
| Gráfico 3.Pregunta 2 | 44 |
| Gráfico 4.Pregunta 3 | 45 |
| Gráfico 5.Pregunta 4 | 46 |
| Gráfico 6.Pregunta 5 | 47 |
| Gráfico 7.Pregunta 6 | 49 |
| Gráfico 8.Pregunta 7 | 50 |
| Gráfico 9.Pregunta 8..... | 45 |
| Gráfico 10.Pregunta 9..... | 46 |
| Gráfico 11.Pregunta 10..... | 47 |
| Gráfico 12.Organigrama de la empresa..... | 56 |
| Gráfico 13.Croquis de la empresa..... | 518 |
| Gráfico 14.Diagrama de la planta | 529 |
| Gráfico 15.Diagrama de recorrido | 70 |
| Gráfico 16.Proceso de elaboración de camisas | 76 |
| Gráfico 17.Proceso de elaboración de pantalones | 82 |
| Gráfico 18.Proceso de elaboración de blusas..... | 84 |
| Gráfico 19.Proceso de elaboración de blusas..... | 82 |
| Gráfico 20.Elaboración de vestidos..... | 84 |
| Gráfico 21.Flujograma de producción de prendas..... | 87 |

INTRODUCCIÓN

El plan de negocios se enfoca en determinar, estructurar y analizar la viabilidad económica- financiera de emprender un taller de confección de prendas de vestir para beneficio mayoritario de personas discapacitadas como los afiliados de ASOPLEJICA (Asociación de Hemipléjicos, Parapléjicos y Cuadripléjicos del Guayas) debido a la falta de oportunidades laborales que este grupo social se ve afectado dentro de la sociedad por situaciones como discriminación social, física, etc. que no consideran que sus miembros sean también personas que requieren de una fuente de ingresos para poder satisfacer sus necesidades propias y de sus familias.

La ejecución del plan de negocios conllevó la revisión de información referente de saber cómo estaba la situación de los discapacitados ecuatorianos en lo referente a la creación y manejo de auto-emprendimientos debido a que son casi inexistentes en el campo económico dentro de la escala considerada perteneciente a la pequeña y mediana empresa (Pyme), pero desde el año 2007 con la administración del Eco. Correa la situación se revirtió puesto que se enfocó en atender las necesidades de los sectores vulnerables de la sociedad que no habían sido atendidos en regímenes anteriores y se abrieron oficinas gubernamentales que atiendan los requerimientos de estos sectores. Es ahí, cuando se empiezan dar en sectores de la Sierra los primeros emprendimientos asociativos de personas discapacitadas, pese a la vigencia de una ley gubernamental que exigía la contratación de personal discapacitado por parte de las empresas, la oferta de empleos no cubría la demanda de las personas discapacitadas quedando la opción del auto-emprendimiento productivo con valor agregado.

Se realiza este trabajo investigativo como una colaboración académica hacia los afiliados de la fundación para que cuenten con un documento técnico que les permita gestionar ante un organismo público y/o privado la ayuda económica para emprender y los patrocinadores conozcan las condiciones legales, de mercado, inversión de activos, y de evaluación financiera que indicará la factibilidad económica de proceder a invertir en el proyecto.

Desde un punto de vista académico, nos centraremos en aplicar la metodología de ejecución de proyectos, acorde con los requerimientos que establecen las teorías, postulados y fundamentos académicos, además de hacer hincapié en el ámbito social y laboral la importancia de proceder a la inclusión social y laboral de las personas discapacitadas.

La ejecución de planes de negocios es un proceso que lleva una serie de etapas enlazadas entre, sí que van detallando aspectos importantes de la idea negocio como es el análisis de mercado, el marco legal que comprende las leyes vigentes que regulan la ejecución de dicho negocio.

Para la ejecución del proyecto se realizó un trabajo campo que consistió en recabar información de los directivos y socios de ASOPLEJICA, con la finalidad de conocer sus opiniones sobre esta iniciativa empresarial, se establecieron reuniones con potenciales clientes para conocer su percepción de establecer relaciones comerciales con empresas administradas por personas con discapacidad y crear vínculos con los directivos para futuras negociaciones. Así también, se ejecutó una integra investigación bibliográfica a fin de ahondar más en la realización de las diversas etapas del plan de negocio.

En el Capítulo I se presenta información relacionada con el tema a investigar como son: el planteamiento del problema, la formulación del problema, los objetivos de investigación, las hipótesis de investigación, marco teórico y conceptual y la justificación por la que se realiza el desarrollo de la investigación.

En el Capítulo II se detalla las principales teorías, fundamentos académicos, postulados y conceptos que servirán de marco teórico y conceptual para explicar las etapas del plan de negocio.

En el Capítulo III se presentan los resultados de la investigación de mercado que se efectuó para conocer la situación del mercado de la confección de prendas de vestir y las posibilidades de competir con otras empresas establecidas.

En el Capítulo IV se describe la propuesta integra de plan de negocio que deberán seguir los emprendedores para cualquier otra asociación de discapacitados como ASOPLEJICA.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA A INVESTIGAR

1.1 Tema

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR QUE EMPLEE MAYORITARIAMENTE A PERSONAS CON DISCAPACIDAD MOTRIZ EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, 2015 - 2016.

El tema propuesto a desarrollar como proyecto de investigación es la estructuración de un plan de negocio que se enmarca dentro de las líneas de investigación establecidas por la Universidad Laica “Vicente Rocafuerte” de Guayaquil encasillándose a la Línea de Emprendimiento y Responsabilidad Social.

1.2 Planteamiento del problema

El desempleo es uno de los graves problemas sociales que enfrenta la economía ecuatoriana de manera estructural que afecta principalmente a la población con algún tipo de discapacidad, en nuestro proyecto se tratará con las personas con discapacidades motrices de Guayaquil. De acuerdo al Instituto de Estadísticas y Censos el desempleo en Ecuador se ubicó 4,28% en Septiembre 2015. En Septiembre del 2015, el desempleo urbano se ubicó en 5,48% y el empleo inadecuado urbano llegó al 39,42%. (INEC, 2015)

En Guayaquil la población de personas discapacitadas es de 63.379 personas con algún tipo de discapacidad, de las cuales **56.875** personas (entre los 18 a 65 años de edad) están en capacidad de realizar algún tipo de trabajo, según datos del Consejo Nacional de discapacidades y Ministerio de Salud Pública. Existiendo unas 7690 personas con algún tipo de discapacidad motriz y que tiene la capacidad de poder realizar algún tipo de trabajo remunerado en alguna empresa de ser requerido. En el 2015 se registran unas 3150 personas discapacitadas en Guayaquil en calidad de desempleadas, otras mantienen algún tipo de negocio informal, son mantenidos por su familia o no les interesa trabajar.

El desempleo de las personas discapacitadas afecta “a 7 de cada 10 personas discapacitadas o se dedica al comercio informal”. (Pérez, 2010) “Donde las mujeres con discapacidad tienen desventaja sobre los hombres para encontrar un trabajo y son las que presentan una tasa de inserción laboral inferior, con el 24.8% a diferencia del 55.5% de los varones con discapacidad, quienes están insertados.” (Hora, 2014).

No obstante, la posibilidad de poder acceder a un trabajo decente, es comúnmente denegada. Este segmento de la población debe afrontar una serie de barreras de tipo actitudinales, físicas y de la información que obstaculizan el que puedan gozar de la igualdad de oportunidades en el mundo laboral.

Por tanto, el gobierno nacional debe de impulsar la justicia social y proveer trabajo decente y adecuado para las personas con discapacidad. Se requiere que desde las entidades gubernamentales se establezcan programas o iniciativas específicas para estas personas con discapacidad para que puedan superar las barreras que afrontan y otra alternativa es el desarrollo de alternativas que aseguren la inclusión de los discapacitados en la ejecución de actividades y servicios de índole general, como son la formación profesional, la generación de empleo, planes de emprendimiento enfocados a esta población, de protección social, y de estrategias para la disminución de los niveles de la pobreza.

Los gobiernos nacionales tienen dentro de sus agendas sociales el acceso al trabajo de las personas discapacitadas, pero es un tema pendiente, por falta de la debida sociabilización dentro de los estamentos de la sociedad para entender que son personas que tienen derechos y obligaciones, como el resto de la población, solamente que requieren de un tipo de protección, dado que una discapacidad representa una limitante en determinados momentos de la vida.

Para que este segmento de la población se pueda insertar dentro del ámbito laboral se hace necesario mejorar su nivel educativo y su formación ocupacional. Que desarrollen competencias y capacidades, dado que según el INEC el 85% de la población discapacitada no ha tenido acceso a la educación y solamente un 15% ha finalizado los estudios secundarios o posee un título profesional.

En la ciudad de Guayaquil la distribución de las personas con discapacidad se presenta en el siguiente cuadro:

Tabla 1
Tipos de discapacidades

| TIPO DE DISCAPACIDAD | NÚMERO DE PERSONAS | PORCENTAJE |
|----------------------|--------------------|----------------|
| Auditiva | 7.549 | 11,91% |
| Física | 30.813 | 48,62% |
| Intelectual | 14.435 | 22,78% |
| Lenguaje | 609 | 0,96% |
| Psico social | 3.124 | 4,93% |
| Visual | 6.849 | 10,81% |
| Total | 63.379 | 100,00% |

FUENTE: Ministerio de Salud Pública y Consejo Nacional de Discapitados- Año 2013 - 2014

La Asociación de Hemipléjicos, Parapléjicos y Cuadripléjicos del Guayas (Asopléjica) cuenta con 60 personas con algún tipo de discapacidad motriz que en la actualidad se encuentran desempleadas, dado que la demanda de empleo tanto de las personas discapacitadas como sin discapacidad supera la oferta laboral de las empresas, por lo que estos segmentos de la población deben de buscar nuevas alternativas que les genere ingresos económicos.

Según el SETEDIS (Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva en Discapacidades) una gran mayoría de personas con algún tipo de discapacidad no han podido insertarse en el mercado laboral por las empresas públicas y privadas, pese al funcionamiento de programas de inclusión laboral en estos sectores.

Esta situación de marginación laboral que sufren los discapacitados en ciertos casos los ha llevado a la mendicidad. Como una alternativa para aliviar este drama social las personas discapacitadas han optado por volverse emprendedores para posteriormente poder acceder a créditos estatales o

privados, para que puedan iniciar sus ideas de negocio. Sin embargo, la relación entre empresarios con algún tipo de discapacidad y empleados o autónomos es desigual en Ecuador. Debido a que los discapacitados tienen que enfrentar una serie de dificultades para emprender su idea negocio en algún sector de la actividad económica.

Los obstáculos que enfrentan una persona con discapacidad son mayores a los de cualquier emprendedor que inicia su idea de negocio tales como:

- Los *estereotipos sociales*, generalmente la mayoría de la sociedad tiene ubicada a las personas discapacitadas como personas con limitaciones y dificultades, en lugar de comprenderlas desde el punto de vista de que poseen capacidades y talentos. Estos estereotipos y creencias falsas constituyen una gran barrera de gran peso, por su amplia presencia en todos los campos de la sociedad.
- El *acceso a los medios* para iniciar un negocio es más complicado para los discapacitados por la dificultad de los procesos burocráticos que se deben de realizar para iniciar un emprendimiento. Lo que manifiesta que el discapacitado es considerado un ciudadano de segunda clase. *La formación y cultura de emprendimiento* de este segmento de la población es menor en comparación con el resto de la población. Este representa un factor que dificulta su inclusión laboral y pone condicionamientos a los tipos de planes negocios que desena emprender los discapacitados.

Los emprendimientos de los discapacitados abarcan todos los sectores de la economía, preferentemente en la producción y comercialización de bienes y servicios. Es necesario, que reciban apoyo gubernamental para emprender en iniciativas innovadoras basadas en las nuevas tecnologías que son las que ponen a las personas discapacitadas en igualdad para competir empresarialmente con el resto de personas.

La idea de negocios es montar un taller de confecciones de prendas de vestir que les permita crear fuentes de empleo directo e indirecto para los asociados y generar ingresos que servirán para el sostenimiento familiar de los asociados como una alternativa ante la falta de oportunidades laborales en un momento crítico para la economía ecuatoriana que está atravesando por un momento de

contracción que se refleja en escasas fuentes de empleo en las industrias tradicionales.

Para lo cual existen buenas perspectivas empresariales que aseguren la comercialización de las prendas de vestir que se elaboren, tanto en el sector privado como son las alianzas con empresas que se dedican a vender ropa como son las cadenas de Almacenes De Prati, AlbyStore, Corporación el Rosado con Mi Comisariato, Almacenes Tía, Corporación Favorita con Megamaxi, Supermaxi y Aki, Hipermercados El Coral, Nivi Global-venta por catálogo, Almacenes Eta Fashion, Almacenes Marathon, entre otras como el público.

También entre las alternativas que se ha considerado para la comercialización de la producción está en la participación en el programa ***Hilando para el Desarrollo***, que se encarga de entregar uniformes a los estudiantes de escuelas fiscales del país, siendo éste una oportunidad de inclusión laboral para los discapacitados para que se organicen en empresas de confección que les permita participar en la confección de los uniformes de los escolares ecuatorianos. Este programa promueve la democratización y participación de los artesanos del sector textil de la Economía Popular Solidaria en la compra pública, el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria-IEPS y el Ministerio de Educación-MINEDUC llevan adelante el proyecto “Hilando el Desarrollo” , que hasta el año lectivo 2015 – 2016 se ejecutó en la Región Costa, con la elaboración de uniformes escolares por parte de artesanos que estén dentro de la Economía Popular Solidaria para la dotación en forma gratuita, por medio del gobierno Nacional, a los estudiantes que se encuentren en educación inicial y educación general básica de los centros de educación pública en todo el país.

Para el período lectivo 2015 – 2016 el programa comenzó sus operaciones con: “reuniones entre los representantes del IEPS y el MINEDUC, socialización de los lineamientos requeridos; presentación de la oferta por parte de los artesanos postulantes al Servicio de Contratación Pública-SERCOP, que comprendió la calificación y selección de los mismos con base en su capacidad de producción y cumplimiento de requisitos; y finalmente la firma del convenio marco con la entidad demandante para la emisión de órdenes de compra a los artesanos calificados.” (Solidaria, 2016)

El Gobierno Nacional “desde el 2007 que lanzó este programa, han participado los artesanos y organizaciones de la EPS de las provincias que mantienen dentro de sus sistemas educativos la modalidad de régimen costa como son: Esmeraldas, Manabí, Sta. Elena, Guayas, El Oro, Los Ríos, Sto. Domingo de los Tsáchilas, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Bolívar, Chimborazo, Cañar, Azuay, Loja y Galápagos; logrando beneficiar a más de 2.600 artesanos con una inversión que sobrepasa los 17 millones de dólares. (Solidaria, 2016)

Observando que el mayor porcentaje de discapacitados, lo ocupan los discapacitados motrices y que la tasa de desempleo está a la par, hemos optado por presentar un plan de negocios para la creación de una empresa de confección de prendas de vestir que los emplee casi en su totalidad, y que se aplicará en discapacitados motrices de la ciudad de Guayaquil.

1.3 Formulación del problema

- ¿Es factible crear una empresa de confección de prendas de vestir que emplee mayoritariamente a personas con discapacidades motrices?

1.4 Sistematización del problema

- ¿Qué se requiere para crear una empresa que emplee mayoritariamente a personas discapacitadas?
- ¿A qué grupo específico de personas con discapacidades especiales se emplearía?
- ¿Cuáles son los elementos que diferencian una empresa regular con una enfocada a emplear personas con discapacidades motrices?
- ¿Cuáles son los cargos y funciones a ser desempeñados por las personas con capacidades especiales?
- ¿Qué limitaciones o restricciones se tendrían en los cargos y funciones al emplear mayoritariamente a personas con discapacidades motrices?

1.5 Justificación

1.5.1 Justificación teórica

Se justifica realizar el estudio de la propuesta por las siguientes razones:

La propuesta de plan de negocio que se plantea constituye una herramienta clave para los miembros de cualquier grupo de personas pertenecientes a este

grupo social, asentada en Guayaquil dado que son grupo de personas vulnerables que necesitan generar recursos propios para mantener a sus familias y al mismo tiempo generar empleos directos e indirectos para otras personas que sean discapacitadas o no pertenezcan a este grupo de la sociedad.

En el campo teórico se usará un conjunto de ramas del saber que son necesarias en la realización de una propuesta. Entre las que se anotan: la estadística que se vincula con la investigación de mercado, la contabilidad en la estructuración de los balances financieros, finanzas que servirán para evaluar los flujos de cajas proyectados y de manera técnica dar un criterio sobre la rentabilidad financiera del proyecto.

En el ámbito empresarial la disposición del presente Gobierno de entregar uniformes a los escolares que pertenecen a la educación fiscal ha representado una oportunidad para los artesanos de participar en el programa gubernamental de ***Hilando para el Desarrollo*** para la confección de éstos. Se agrega la participación de otros Ministerios como el de Industrias, de Educación, Coordinador de Desarrollo Social, se hace necesario contar con una organización empresarial que permita participar en los contratos de confección que asigna el Ministerio de Educación.

1.5.2 Justificación práctica

En el caso, de los discapacitados en Guayaquil, el estudio de factibilidad les facilitará acceder a un financiamiento ante el Banco de Fomento como parte de la política de apoyo de emprendimiento de grupos de personas con discapacidad. El proyecto se justifica dado que se fundamenta en la inclusión laboral a través de la ejecución de emprendimientos prácticos que contribuyan con la inclusión laboral de este segmento de la población por el aporte tributario al Fisco y por ser una de las industrias prioritarias dentro del cambio de matriz productiva que impulsa el gobierno (Folleto informativo de la SENPLADES).

Para nosotras las egresadas de la carrera de Ingeniería Comercial es una oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos en la universidad a la vida práctica y profesional y de esta forma contribuir con una causa social.

Este plan de negocios podrá servir de modelo a seguir para otras instituciones similares que deseen iniciar un emprendimiento con personas de este segmento poblacional.

1.6 Objetivos de la investigación

1.6.1 Objetivo general

- Formular una propuesta económica-financiera para la creación de una empresa de confección de prendas de vestir que emplee mayoritariamente a personas con discapacidades motrices en la ciudad de Guayaquil.

1.6.2 Objetivos específicos

- Establecer los fundamentos teóricos para un estudio económico-financiero de un emprendimiento.
- Diagnosticar el mercado laboral de los discapacitados en el campo de la confección de prendas de vestir”
- Establecer los requerimientos económicos necesarios para la creación de una microempresa con personas discapacitadas motrices.
- Especificar las diferencias y similitudes existentes entre las empresas regulares y una empresa con personal mayoritariamente discapacitado.
- Evaluar el proceso técnico de la confección de prendas de vestir para la selección y ubicación de puestos de trabajo del personal discapacitado.
- Evaluar la rentabilidad del proyecto por medio de las herramientas financieras como son el Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno que consideran el valor del dinero en el tiempo.

1.7. Delimitación o alcance de la investigación

1.7.1 Delimitación Espacial

El proyecto de investigación será desarrollado dentro de la Asociación de Hemipléjicos, Parapléjicos y Cuadripléjicos del Guayas (**ASOPLÉJICA**) que cuenta con cerca de 35 años de funcionamiento, localizada en el Centro Comercial de la Ciudadela Huancavilca en los locales 4 y 6 junto a Comisariato del IESS. Siendo su presidenta la Sra. Bethzabet Pilaloo.

La empresa de confección de vestir se enfocará en la producción de: kits de uniformes escolares para los estudiantes (entre 5 a 17 años de edad) de las escuelas y colegios fiscales de la región Costa y Sierra, de uniformes para

empresas y la elaboración de prendas de vestir que empresas medianas y grandes que comercialicen ropa entreguen para su confección.

1.7.2 Delimitación Cronológica

El proyecto pretende desarrollar un plan de negocios para la creación de una empresa de confección de prendas de vestir que beneficie a los asociados de ASOPLEJICA para lograr su inserción laboral y generen ingresos económicos que los permita a los asociados sentirse útiles y colaborar con las necesidades económicas propias y de su familia.

Dentro del tiempo en que se estima desarrollar la investigación se ejecutará el levantamiento de información que corresponde a los antecedentes, registros informativos de la Asociación y las teorías para la ejecución de planes de negocios.

También se procederá a encuestar y de ser necesario a entrevistar a los beneficiarios de la asociación. Posteriormente se procederá al procesamiento de la información recogida en campo y de las fuentes bibliográficas para la ejecución de la propuesta. La que se ejecutará en un plazo de 1 mes, dentro de la misma se presentarán todas las etapas que muestren el proceso de implementación del taller como la respectiva evaluación económico – financiera.

1.7.3 Delimitación Conceptual

En la investigación se enfoca principalmente a conceptos relacionados con: el emprendimiento, la discapacidad motriz y de empresa de confección de prendas de vestir y de otros términos que tienen que ver con la realización del plan de negocios.

El proyecto se enfoca en **ASOPLEJICA** exclusivamente, por consiguiente, se pretende resolver el problema de los asociados vinculados con la asociación.

1.7.4 Delimitación Metodológica

La aplicación de una metodología que permita la detección de las necesidades de iniciar y estructurar un emprendimiento de los asociados determinará la realización del proyecto. La correcta identificación de las habilidades laborales y de emprendimiento de los asociados servirá para que se desarrollen las etapas de la propuesta a presentar como una alternativa de solución a la problemática

de falta de oportunidades laborales que involucra a los asociados de **ASOPLEJICA**

1.8 Hipótesis

1.8.1 Hipótesis general

- El plan de negocios establece las directrices para la creación de una empresa de confecciones para personas con discapacidad motriz de **ASOPLEJICA** de la ciudad de Guayaquil como alternativa al creciente desempleo de este segmento de la población.

1.8.2 Hipótesis específicas

- El financiamiento del proyecto de emprendimiento a ejecutar depende de un correcto estudio económico – financiero.
- El proceso técnico a implementar en la empresa de confección es el adecuado para las personas con discapacidad involucradas.
- Las técnicas de evaluación que consideran el valor del dinero en el tiempo son las adecuadas para determinar la rentabilidad financiera del proyecto.

1.9 Operacionalización de las variables

En el gráfico se presenta la tabla de operacionalización de variables

Gráfico 1. Operacionalización de variables

| TIPO DE VARIABLE | NOMBRE LA VARIABLE | CONCEPTO |
|-------------------------------|---|--|
| VARIABLE Independiente | La creación de un Plan de Negocios para la creación de una empresa de Confección de Prendas de Vestir | Descripción detallada del negocio que se quiere llevar a cabo, se caracteriza por su dinámica por cuanto se describe la forma de operación del mismo y desarrollo del mismo durante un periodo |
| VARIABLE Dependiente | El desempleo que afecta a las personas discapacitadas de ASOPLEJICA en Guayaquil | Personas que carecen de un empleo dentro de la económica formal que les permita contar con un ingreso económico y que afecta mayoritariamente a este segmento de la población |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes

Prendas de vestir elaboradas por discapacitados físicos es una realidad que se aplica en otros países.

En EUROPA, **ESPAÑA** con el centro textil Guayarmina, un modelo de empleo para personas con discapacidad. En el mismo, más del 79% de su plantilla tiene discapacidad, de un total de 46 trabajadores, y la actividad que desarrolla consiste, fundamentalmente, en el almacenaje de materias y materiales, corte, diseño y patronaje; diseño, montaje e impresión digital; sublimación y estampación; confección, control de calidad, plancha y empaquetado; y almacenaje de productos terminados, transporte y administración.

En ASIA, **CAMBOYA** también existe esta iniciativa que surgió tras los talleres formativos que recibían en la Asociación de Discapacitados del Alto de la Alianza (Adisaa) que agrupa actualmente a 60 personas. En esta iniciativa se asociaron cinco personas que perfeccionaron su arte textil, dijo Eduardo Lube Laura, gerente general de la microempresa. Sostiene que su discapacidad física no fue impedimento para trabajar y crear su propia fuente de ingresos ante la falta de oportunidades. En Noviembre de 2014 finalmente se inauguró la planta de producción. La construcción de dicha planta fue posible gracias al generoso apoyo de Manos Unidas. Las máquinas fueron donadas por Iberasia, que también aporta la experiencia acumulada durante tantos años en la industria textil. Una vez que la planta alcance su capacidad máxima, se emplearán más de 150 personas necesitadas, con el objetivo de que la mitad de ellas sean discapacitadas. La planta va creciendo poco a poco, empleando en la actualidad a unos 65 trabajadores, de los cuales aproximadamente un tercio tienen algún tipo de discapacidad.

Esta iniciativa, que ha resultado en un gran proyecto, permite a Kike Figaredo y sus diferentes actividades sociales disponer de puestos de trabajo para las personas que más lo necesitan, proporcionando ingresos estables a sus familias y luchando así contra el abandono escolar, alcoholismo y drogas, emigración

ilegal a países vecinos (sobre todo Tailandia), y velando por una mayor inclusión social y laboral de personas con discapacidad. Con una industria textil en auge como la que está viviendo Camboya en este momento, este proyecto proporcionará la formación necesaria para que muchas personas dispongan de una salida laboral en distintas fábricas textiles por todo el país. Se estima que en un futuro cercano, este negocio social proporcionará suficientes beneficios como para mantener más de un proyecto de la Prefectura Apostólica de Battambang cada año.

En AMÉRICA LATINA, **PERÚ** por ejemplo ante la falta de oportunidades de trabajo, un grupo de personas con discapacidad se asociaron y crearon la empresa Corporación Lacky & Rovilub, que se dedica al rubro de confecciones de prendas en general. La iniciativa surgió tras los talleres formativos que recibían en la Asociación de Discapacitados del Alto de la Alianza (Adisaa) que agrupa actualmente a 60 personas. En esta iniciativa se asociaron cinco personas que perfeccionaron su arte textil, dijo Eduardo Lube Laura, gerente general de la microempresa, que tiene un mes de creada. Sostiene que su discapacidad física no fue impedimento para trabajar y crear su propia fuente de ingresos ante la falta de oportunidades.

En **BOLIVIA**, La Paz el Gobierno entregó un taller de costura completamente equipado y 26 quioscos de venta de productos a personas con capacidades diferentes en Cobija a través de dos proyectos que demandaron de una inversión de Bs 630.000. El taller para la confección de textiles, cuya construcción y equipamiento demandó de una inversión de Bs 330.000, cuenta con 17 máquinas de coser, además de otras herramientas y mobiliario que permitirán a este grupo social generar sus propios ingresos y mejorar su calidad de vida.

En ECUADOR, a través del Programa Hilando para el Desarrollo ejecutado por el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria, que impulsa un modelo asociativo, con el fin de mejorar la calidad y productividad de sus emprendimientos.

Este programa ha permitido un acceso mayor de parte de los participantes de la Economía Popular y Solidaria, a los mercados privados y públicos, aportando así a la democratización de las compras públicas de los participantes en el Ecuador. Este programa se enfoca en impulsar a los pequeños emprendimientos textiles, para que se encarguen de la confección de los uniformes para los estudiantes de los centros educativos fiscales, los que se entregan de manera gratuita por el Estado Ecuatoriano.

El fortalecimiento de los conocimientos y habilidades de los artesanos textiles del país, tiene el objetivo de que alcancen mayor calidad y capacidad productiva, que es dirigido por el Instituto de Economía Popular y Solidaria.

Este programa comprende las siguientes etapas:

- talleres de formación de articuladores;
- encuentros de socialización;
- foros sobre beneficios y ventajas de la asociatividad;
- y reuniones para la conformación de grupos de interés asociativo.

Pese a su diversificación y fragmentación la economía popular y solidaria representa un amplio e importante sector. "En el Ecuador se contabilizaban hasta mayo pasado 8.154 organizaciones en este segmento. 7.237 están enmarcadas en lo que se conoce como el sector real: asociaciones, cooperativas de economía popular y solidaria, organismos de integración y comunitarios. Allí se encuentran comunidades campesinas, grupos de artesanos y pequeños productores que se reparten principalmente en las provincias de Pichincha, Guayas, Manabí, Tungurahua y Azuay según estadísticas de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS). Las 917 organizaciones restantes corresponden al sector financiero y son las cooperativas de ahorro y crédito." (Líderes, 2015)

2.1.1 La Economía Popular Solidaria en la Constitución

En el Art. 283 de la Constitución del Ecuador se establece que "el sistema económico es social y solidario". El artículo 276 especifica que "El régimen de desarrollo tendrá los siguientes objetivos:

1. Mejorar la calidad y esperanza de vida, y aumentar las capacidades y potencialidades de la población en el marco de los principios y derechos que establece la Constitución.
2. Construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable.” (...) (Coraggio, 2016)

2.1.2 La inserción laboral de los discapacitados en Ecuador

La Secretaría Técnica de discapacidades (SETEDIS) por medio del proyecto Red de Inclusión Productiva está que los emprendimientos de los discapacitados se plasmen en realidad.

El proceso se inicia con la elaboración de un plan de negocios que es presentado por la persona con capacidad, para ser conducido al Banco de Fomento por la Setedis y el Mipro para la obtención de un crédito con tasas preferenciales.

Como mandato constitucional establecido en el Art. 47, es calificada la inserción laboral en el Ecuador, que asegura un trabajo digno para los grupos excluidos históricamente. Por ende, las personas con discapacidad pueden acceder al mercado laboral en igualdad de condiciones. (Nuñez, 2016)

2.1.3 Emprendimientos para personas con discapacidad

La SETEDIS ayudó a que Jenny Menoscal madre de Mykel (hijo) quien padece de parálisis cerebral, iniciaron hace 5 años la confección de toldos, cortinas, sábanas y forros de colchones. Para mejorar su negocio, decidieron hacer un préstamo a través de la Secretaría Técnica de Discapacidades, que tiene convenio con el Banco de Fomento y obtuvo un crédito que le permitió incrementar la confección de toldos, cortinas, sabanas y forros de colchones.

2.1.4 Programa de inclusión productiva del gobierno ecuatoriano mejora las condiciones de vida de personas con discapacidad

Desde el 2009, la SETEDIS comenzó un programa de inclusión productiva enfocado a las personas con discapacidad o sus familiares para la obtención de créditos para iniciar emprendimientos.

Entre los beneficiarios de los créditos han empezado con negocios de fabricación y venta de ropa. Para alcanzar el crédito del Banco de Fomento el apoyo del SETEDIS es primordial para el otorgamiento de los créditos.

“Ruth Guallichico tiene una hija con discapacidad. Ella es una de las beneficiarias de los proyectos de emprendimiento y desde hace un año inició un negocio de fabricación y venta de ropa. Según dijo, el apoyo de la Setedis fue fundamental para lograr un crédito con el Banco Nacional de Fomento (BNF) y acceder a maquinaria e insumos.” (Noticias, 2015)

Como beneficio adicional para los emprendedores está que pueden acceder a ferias para que puedan ofertar sus productos. Estos créditos han permitido a los emprendedores “aumentar la capacidad del emprendimiento”

2.1.5 Artesanos participan en el programa “Hilando desarrollo y confeccionan uniformes para la costa

Este programa es un trabajo coordinado entre “los ministerios de Coordinación de Desarrollo Social, Educación, de Inclusión Económica y Social (MIES) y el Instituto de Economía Popular y Solidaria (IEPS), este último encargado de realizar el fomento y promoción de las personas u organizaciones de la Economía Popular y Solidaria en corte y confección.” (Social M. d., ARTESANOS PARTICIPAN EN EL PROGRAMA HILANDO DESARROLLO Y CONFECCIONANA UNIFORMES PARA LA COSTA, 2013)

Con Hilando el Desarrollo se busca eliminar los intermediarios y fortalecer a los microproductores, así como contribuir al acceso de niños, niñas y adolescentes al sistema de educación fiscal, a través de la entrega gratuita de uniformes escolares en planteles educativos de las zonas rurales y urbano-populares de los cantones Guayaquil, Durán y Samborondón, atendidos por la coordinación Zonal 8 del MIES. (Social M. d., ARTESANOS PARTICIPAN EN EL PROGRAMA HILANDO DESARROLLO Y CONFECCIONANA UNIFORMES PARA LA COSTA, 2013)

A partir de 2011, se modifican los procesos de contratación mediante ferias Inclusivas, con una característica fundamental, que consiste en que las y los artesanos y organizaciones de la Economía Popular y Solidaria (EPS) no compiten por precios como en procesos anteriores, lo que ofertan es su capacidad de producción y al precio establecido por el Estado a todos por igual,

luego de haber considerado todos los costos y un excedente aproximado del 30%.

2.1.6 Encuentro de inclusión productiva se desarrolla en Guayaquil

El 2 de febrero se realizó el Encuentro Internacional de Inclusión Productiva Ecuador 2015, en el Centro de Convenciones Simón Bolívar de Guayaquil. Con el fin de posicionar los emprendimientos de cientos de personas con discapacidad en el país.

En el evento se buscó, establecer alianzas público – privadas y ruedas de negocios en el marco de la Red de Inclusión Productiva.

Para el gobierno Nacional “La inclusión para nosotros es una política de Estado y debe ejercerse en el ámbito productivo, en el acceso a las tecnologías y en la educación de calidad”. (Vistazo, 2015, pág. 34)

2.2 Bases teóricas

Se procede a detallar las bases teóricas que sustentarán el proyecto de investigación sobre el plan de negocio para la creación de una empresa de confección de prendas de vestir que emplee mayoritariamente a personas con discapacidad motriz de ASOPLEJICA en la ciudad de Guayaquil.

El proyecto se vincula con diversas teorías que sirven para dar forma y que se relacionan con el plan de negocio planteado a desarrollar.

El plan de negocios “es un documento en el que se describe la idea básica en que se fundamenta la empresa y en el que se describen consideraciones como son su inicio y su operación futura. (Longenercher, 2014, pág. 56)

Además del plan de negocios de establecer la idea básica del tipo de negocio que se quiere emprender, en este documento se detalla el entorno de la oportunidad de negocios, se hace necesario definir el enfoque que el empresario quiere darle a esa oportunidad y se reconocen los factores que dan las señales para determinar el éxito o fracaso del emprendimiento y es un medio que sirve para la búsqueda de capital de financiamiento.

Un plan de negocios “es un documento formal que resume toda la información necesaria para plantear y evaluar el desarrollo de un nuevo proyecto empresarial.” (Laprera, 2004, pág. 67)

Todo emprendedor a la hora de sentar las bases para un nuevo negocio, deberá iniciar el proceso de éste a través del análisis de 3 o 4 ideas fundamentales para poder aprovechar la mejor oportunidad que se le presenta, considerando el análisis del entorno y realizar algunos cálculos de índole contable – financiero que establecerán la pre- factibilidad del proyecto.

Dependiendo de los resultados obtenidos si son favorables, el emprendedor empezará el proceso de búsqueda de información concerniente al nuevo negocio que iniciará. Así pues, considerará para el análisis determinadas variables como son: el comportamiento del mercado, el estudio vinculado con la producción del bien o servicio, el cuadro organizativo, información referente a los aspectos financieros y económicos del proyecto. Posteriormente se procede a la ejecución de simulaciones en base a los datos recogidos y estos resultados se plasman en un documento denominado Plan de Negocios.

Un plan de negocios es definido como un documento de análisis, realizado por el empresario, cuya finalidad es la de documentar la información más importante relacionada con la empresa y su mercado. (Méndez, 2011, págs. 45-47)

Dentro de la vida cotidiana y de negocios, cualquier persona puede tener una idea extraordinaria sobre algún producto, bien o servicio que antes de ponerlo en el mercado se presentan dificultades en la puesta en marcha de la idea de negocios como pueden ser: miedo al fracaso, no contar con capital y apoyo de los directivos, entre otras, etc. Por consiguiente, es importante contar con un plan de negocios para tener éxito. De lo contrario, no contar con un plan de negocios genera incertidumbre y obstáculos para el emprendimiento.

“El plan de negocios es un resumen, un instrumento sobre el que se apoya un proceso de planificación sistemático y eficaz; el cual debe entenderse como un estudio que, de una parte, incluye una análisis del mercado, del sector y de la competencia, y de otra, el plan desarrollado por la empresa para incursionar en el mercado con un producto/servicio, una estrategia, y un tipo de organización, proyectando esta visión de conjunto a corto plazo, a través de la cuantificación de las cifras que permitan determinar el nivel de atractivo económico del negocio, y la factibilidad financiera e la iniciativa; y a largo plazo, mediante la definición de una visión empresarial clara y coherente.” (Borello, 2012, pág. 56)

El plan de negocio “es un documento estratégico y estático sobre los pasos que seguirá la empresa en los próximos años y lo que se pretende conseguir, sin

embargo un Modelo de Negocio está diseñado para irlo editando e iterando mientras se van validando (o no) las hipótesis”. (Navarro, 2015, pág. 67)

En este documento generalmente es una representación comercial del modelo de negocio a implementar. Dado que reúne la información verbal y gráfica de lo que será el negocio. En definitiva, el plan detalla de manera escrita el modelo de negocio a ser puesto en marcha.

El plan de negocios “es un documento escrito de unas 30 cuartillas que incluye básicamente los objetivos de tu empresa, las estrategias para conseguirlos, la estructura organizacional, el monto de inversión que requieres para financiar tu proyecto y soluciones para resolver problemas futuros (tanto internos como del entorno). (Entrepreneur, 2015)

Este documento plantea una serie de aspectos esenciales como: *definición del concepto, qué productos o servicios se ofrecen, a qué público está dirigida la oferta y quiénes son los competidores que hay en el mercado, entre otros.*

Para el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología de México el plan de negocio “es un documento de análisis con información ordenada para toma de decisiones sobre llevar a la práctica una idea, iniciativa o proyecto de negocio. Tiene entre sus características ser un documento ejecutivo, demostrativo de un nicho o área de oportunidad, en el que se evidencie la rentabilidad, así como la estrategia a seguir para generar un negocio viable.” (CONACYT, 2012)

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los usuarios de servicios financieros define al plan de negocios “como una guía para el empresario mediante el cual, se elaboran, definen y evalúan aspectos que integran la idea o proyecto de negocio. Esto sirve para el mismo empresario que busca precisar o concretar su idea y también, una vez elaborado sirve para convencer en su caso, a nuevos participantes o inversionistas que pudieran participar en el negocio.” (financieros, 2015)

El plan de negocio “es un documento, escrito de manera clara, precisa y sencilla, que es el resultado de la planeación. Este plan servirá para guiar un negocio, porque muestra los objetivos que se quieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollarán para alcanzarlos”. (Weinberger, 2009, pág. 43)

El plan de negocios “es un documento que en forma ordenada analiza la viabilidad de una oportunidad de negocio”. (Bellomusto, 2015)

2.2.1 Discapacidad motriz

El término discapacidad motriz “hace relación a la alteración de la capacidad del movimiento que implica en distinto grado a las funciones de desplazamiento y/o manipulación, bucofonarias o de la respiración que limita a la persona en su desarrollo personal y social. Generalmente son la consecuencia de las lesiones medulares, parálisis cerebral, distrofias musculares, esclerosis múltiples, etc.” (Crespo, 2005, pág. 67)

Para la mayoría de los autores el término discapacidad motora como “un trastorno de la capacidad motriz (alteración del aparato motor), de carácter transitorio o permanente, a consecuencia de una deficiente funcionalidad en el sistema muscular, óseo-articular y/o nervioso, impidiendo un ritmo evolutivo normal de dichos sistemas. Estas deficiencias van a ocasionar la falta de control en la ejecución de los movimientos o bien la carencia de estos.” (Vásquez, 2012)

2.2.2 Clasificación de la discapacidad motora

La discapacidad motriz se puede clasificar según los diferentes criterios: según el origen, el grado, la localización topográfica y la etiología.

Origen:

- a. **Cerebral:** parálisis cerebral, traumatismos craneoencefálicos y tumores.
- b. **Espinal:** poliomielitis aguda, espina bífida, lesiones medulares degenerativas y traumatismos medulares.
- c. **Muscular o miopatías:** distrofia muscular progresiva de Duchenne o distrofia escapular de Landouzy-Dejerine.
- d. **Óseo-articular:** malformaciones congénitas, malformaciones distróficas y microbianas, reumatismos de la infancia, lesiones por desviaciones del raquis y artritis óseo-articular. **Vascular:** hemorragia cerebral y reblandecimiento cerebral.

Grado:

- a. **Parálisis:** ausencia total de movimiento.
- b. **Paresia:** ausencia parcial de movimiento.

La discapacidad motriz constituye una alteración de la capacidad del movimiento que afecta, en distinto nivel, las funciones de desplazamiento, manipulación o respiración, y que limita a la persona en su desarrollo personal y social. (educativo, 2010)

Se presenta cuando hay alteración en músculos, huesos o articulaciones, o bien, cuando hay daño en el cerebro que afecta el área motriz y que le impide a la persona moverse de forma adecuada o realizar movimientos finos con precisión.

La discapacidad motriz se clasifica en los siguientes trastornos:

1. Trastornos físicos periféricos. Afectando huesos, articulaciones, extremidades y músculos. Presentándose desde el nacimiento (por ejemplo, algunas malformaciones de los huesos), o bien, son consecuencias de enfermedades en la infancia (como la tuberculosis ósea articular). Algunos accidentes o lesiones en la espalda dañan la médula espinal e interrumpen la comunicación de las extremidades (brazos y piernas) hacia el cerebro y viceversa.

2. Trastornos neurológicos. Significan el daño originado en el área del cerebro (corteza motora cerebral) encargada de procesar y enviar la información de movimiento al resto del cuerpo. Lo que origina dificultades en el movimiento, y en el uso, sensaciones y control de ciertas partes del cuerpo. Los más comunes son la parálisis cerebral, los traumatismos craneoencefálicos y los tumores localizados en el cerebro.

Para el Instituto Panameño de Rehabilitación Especial la discapacidad motora es “el conjunto de alteraciones que afectan a la ejecución de movimientos, a la motricidad en general, independientemente de la causa o hecho desencadenante. Se tiene que hacer referencia a un amplio y a la vez diverso número de afecciones o trastornos que afectan a la conducta de la persona y que la condicionan en diversos grados.” (Especial I. P., 2014, pág. 56)

2.2.3 Discapacidad Motora

Según la etiología:

1. Congénita o hereditaria: alteraciones cromosómicas y abarcan en general el ámbito de los síndromes.

2. Prenatales no congénita: causadas por enfermedad o traumatismo de la madre, prematuridad en el nacimiento.

3. Perinatales: problemas que se producen generalmente en el momento del parto.

4. Postnatales: causadas por enfermedades del bebé o por traumatismos.

Una persona con discapacidad motriz “es aquélla que presenta de manera transitoria o permanente alguna alteración en su aparato locomotor, debida a una alteración del funcionamiento en el sistema osteoarticular, muscular y/o nervioso, y que en grados variables limita algunas actividades que pueden realizar el resto de las personas.” (Salud, 2015). Siendo sus rasgos más característicos:

1) Alteración en el aparato locomotor.

2) Transitoria o permanente.

3) Grados variables.

4) Anomalía de funcionamiento en: - El sistema osteoarticular. - El sistema muscular. - El sistema nervioso. - En dos o en los tres sistemas.

El término discapacidad “abarca las deficiencias, las limitaciones de la actividad y las restricciones de la participación. Las deficiencias son problemas que afectan a una estructura o función corporal; las limitaciones de la actividad son dificultades para ejecutar acciones o tareas, y las restricciones de la participación son problemas para participar en situaciones vitales.

Por consiguiente, la discapacidad “es un fenómeno complejo que refleja una interacción entre las características del organismo humano y las características de la sociedad en la que vive”. (Salud, 2015). Se entiende por discapacidad motora “a aquella discapacidad que comprende todas las alteraciones o deficiencias orgánicas del aparato motor o de su funcionamiento que afectan al sistema óseo, articulaciones, nervios y/o músculos.” (Díaz, 2010, pág. 56)

Presentando a las personas afectadas una evidente desventaja en su aparato locomotor, determinada por limitaciones posturales, desplazamiento, coordinación y manipulación, pudiendo constituir dos o más de éstas. Que pueden ir acompañadas a veces de otras alteraciones sensoriales, perceptivas y

del lenguaje y en un porcentaje alto tienen conservada su capacidad intelectual. (Díaz, 2010, pág. 56)

2.2.4 Economía popular y solidaria

Art.- 1.- Se entiende por economía popular y solidaria, al conjunto de formas y prácticas económicas, individuales o colectivas, auto gestionadas por sus propietarios que, en el caso de las colectivas, tienen, simultáneamente, la calidad de trabajadores, proveedores, consumidores o usuarios de las mismas, privilegiando al ser humano, como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre el lucro y la acumulación de capital. (Social, 2016)

La Gestión de Talento es definida como “el conjunto de políticas y prácticas necesarias para dirigir los aspectos de los cargos gerenciales relacionados con las personas o recursos, incluidos reclutamiento, selección, capacitación, recompensas y evaluación de desempeño”. (Chiavenato, 2012, pág. 34)

“Es un enfoque estratégico de dirección estratégico de dirección cuyo objetivo es la máxima creación de valor para la organización, a través de un conjunto de acciones dirigidas a disponer en todo momento del nivel del conocimiento, capacidades y habilidades en la obtención de los resultados necesario para ser competitivo en el entorno actual y futuro” (Eslava, 2016)

La inclusión social “es la situación que asegura que todos los ciudadanos sin excepción, puedan ejercer sus derechos, aprovechar sus habilidades y tomar ventaja de las oportunidades que encuentran en su medio.” (Social M. d., 2016)

José Ricardo Stok, profesor del PAD, Universidad de Piura, establece en su columna del diario Gestión cuál es la real dimensión de este concepto.

“La inclusión social significa integrar a la vida comunitaria a todos los miembros de la sociedad, independientemente de su origen, condición social o actividad. En definitiva, acercarlo a una vida más digna, donde pueda tener los servicios básicos para un desarrollo personal y familiar adecuado y sostenible” (Manager, 2015)

“La inclusión social... es reconocer en los grupos sociales distintos el valor que hay en cada diferencia, el respeto a la diversidad, y el reconocimiento de un tercero vulnerable, con necesidades específicas que deben ser saciadas para

que pueda estar en condiciones de igualdad y disfrutar de sus derechos fundamentales” (liderazgos, 2008)

El Banco Mundial define la inclusión social como “el proceso que garantiza que las personas en riesgo de caer en la pobreza y la exclusión social dispongan de las oportunidades y los recursos necesarios para participar plenamente en la vida económica, social y cultural y para disfrutar de un nivel de vida y bienestar considerado normal en la sociedad en la que viven”. (Unv, 2015)

La Responsabilidad Social es la “responsabilidad de una organización ante los impactos que sus decisiones y actividades ocasionan en la sociedad y en el medio ambiente, mediante un comportamiento ético y transparente que contribuya al desarrollo sostenible, incluyendo la salud y el bienestar de la sociedad; tome en consideración las expectativas de las partes interesadas; cumpla con la legislación aplicable y sea coherente con la normativa internacional de comportamiento, y esté integrada en toda la organización y se lleve a la práctica en sus relaciones”. (IESE, 2012)

2.2.4.1 Administración

Administración “es el proceso de planear, organizar, liderar y controlar el trabajo de los miembros de la organización y de utilizar todos los recursos disponibles de la empresa para alcanzar objetivos organizacionales establecidos” (Stoner J, 2013, pág. 4).

La administración “es un proceso distintivo que consiste en planear, organizar, dirigir y controlar, desempeñando tareas para el logro de objetivos, mediante los recursos humanos, materiales, intelectuales, tecnológicos y monetarios de la empresa.” (García, 2010, pág. 23)

Un proyecto es definido por el Banco Mundial como “una propuesta que se formula de manera adecuada, esto es siguiendo diversos criterios o estándares pre establecidos, relacionados a la definición del problema que resuelve el proyecto, el análisis comercial - financiero respectivo y las actividades señaladas para la ejecución del mismo; la ejecución de la propuesta se hace mediante una inversión de capital (desembolso de recursos financieros para poder ejecutar la propuesta), esta inversión tiene como fin el desarrollo de activos o instalaciones que permitan producir bienes o servicios.” (León, 2007, pág. 33)

"Un proyecto es una herramienta o instrumento que busca recopilar, crear, analizar en forma sistemática un conjunto de datos y antecedentes, para la obtención de resultados esperados. Es de gran importancia porque permite organizar el entorno de trabajo". (Thompson Baldiviezo J. M., 2015)

2.3. Marco conceptual

1. **Discapacidad motriz:** es una condición de vida que afecta el control y movimiento del cuerpo, generando alteraciones en el desplazamiento, equilibrio, manipulación, habla y respiración de las personas que la padecen, limitando su desarrollo personal y social.
2. Esta discapacidad se presenta cuando existen alteraciones en los músculos, huesos, articulaciones o medula espinal, así como por alguna afectación del cerebro en el área motriz impactando en la movilidad de la persona. (Especial, 2015)
3. **Hemipléjicos.-** La hemiplejia es un trastorno del cuerpo del paciente en el que la mitad contra lateral de su cuerpo está paralizada. Es normalmente el resultado de un accidente cerebrovascular, aunque también pueden provocarla enfermedades que afecten la espina dorsal o los hemisferios cerebrales.
4. La **parálisis cerebral** también puede afectar un solo hemisferio, resultando en una limitación de funciones. Esto no causa parálisis necesariamente pero sí espasmos. La parálisis cerebral en la que éste sea el único síntoma también puede denominarse hemiplejia. (Especial, 2015)
5. **Parapléjicos.-** La paraplejia o paraplejía es una enfermedad por la cual la parte inferior del cuerpo queda paralizada y carece de funcionalidad. Normalmente es resultado de una lesión medular o de una enfermedad congénita como la espina bífida. Una poli neuropatía puede tener también como consecuencia la paraplejía. Si los brazos se ven afectados también por la parálisis la enfermedad se denomina tetraplejía. (Especial, 2015)
6. **Cuadripléjicos.-** La cuadriplejía es un tipo de lesión en la médula espinal (SCI sigla inglesa) que también recibe el nombre de tetraplejía. Usted puede quedar con parálisis inmediatamente después de un accidente automovilístico o deportivo, en el cual, usted se quebró el cuello. La

cuadriplejía también puede ser causada por un tumor u otras enfermedades en su canal espinal. La palabra cuadriplejía significa que la parte de médula espinal que está dentro de su cuello ha sido lesionada. (Especial, 2015)

7. **Emprendedor:** es una persona que detecta una oportunidad y crea una organización (o la adquiere o es parte de un grupo que lo hace) para ponerse al frente de ella. (Freire, 2010)
8. **Emprender:** Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro. Acometer a alguien para importunarlo, reprenderlo, suplicarlo o reñir con él. (Española, 2012)
9. **Emprendimiento:** Es una persona que arriesga su dinero, tiempo y esfuerzo para desarrollar un producto o forma de hacer algo innovador.
10. **Empresario:** Es una persona que arriesga su dinero, tiempo y esfuerzo para desarrollar un producto o forma de hacer algo innovador. (Ferrel, 2011)
11. **Empresa:** Es una "entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados" (García del Junco, 2013)
12. **Evaluación de proyecto:** es un instrumento o herramienta que provee información a quien debe tomar decisiones de inversión. (Thompson Baldiviezo, 2015)
13. **Modelo de negocio:** Es el conjunto de elecciones hechas por la empresa y el conjunto de consecuencias que se derivan de dichas elecciones. (Ricart, 2015)

2.4. Marco legal

Se procede a detallar las Normas Jurídicas en discapacidad. En el Ecuador las personas con discapacidad y sus familias están amparadas por normativas nacionales e internacionales: *La Constitución de la República (2008)*, *Ley Orgánica de Discapacidades (2012) y su Reglamento*; *la Convención Sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad (ONU-2006)* y *La Convención*

Interamericana para la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra las Personas con Discapacidad (OEA-1999), establecen un marco normativo amplio y suficiente para la garantía y ejercicio de sus de derechos.

Dentro del ámbito de los ejes de políticas en el ámbito de las discapacidades acordes al Plan Nacional de Buen Vivir 2013 -2017 están:

Desarrollar e implementar procesos de capacitación, aprendizaje vocacional, formación profesional y de talento y demás instrumentos que promuevan habilidades productivas y capacidades para el trabajo, acordes a la ampliación, a la diversificación productiva de cada territorio y al modelo territorial nacional deseado, reconociendo la diversidad y complementariedad territorial, con pertinencia cultural y enfoques de género e intergeneracional. (2.1.h.-Plan Nacional del Buen Vivir)

2.4.1 Agenda nacional para la igualdad en discapacidades 2013 – 2017.-

Contratar trabajadores locales en los diferentes niveles de encadenamiento productivo territoriales bajo condiciones dignas. (8.10.j.-PNBV)

Implementar mecanismos de incentivos en actividades económicas, especialmente del sector popular y solidario, las Mi pymes, la agricultura familiar campesina, así como las de trabajo autónomo que se orienten a la generación y conservación de trabajos dignos y garanticen la igualdad de oportunidades de empleo para toda la población. (9.1.a.-PNBV)

Fortalecer el Servicio Público de Empleo con el objeto de impulsar la inserción laboral de los ciudadanos y las ciudadanas y articular la oferta y demanda de trabajo. (9.1.f.-PNBV)

Fortalecer los programas enfocados en la incorporación de mujeres y de grupos de atención prioritaria al mercado de trabajo, ya sea de forma remunerada o mediante el apoyo de sus emprendimientos. (9.1.g.-PNBV)

Asegurar el pago de remuneraciones justas y dignas sin discriminación alguna que permitan garantizar la cobertura de las necesidades básicas del trabajador y su familia, y que busquen cerrar las brechas salariales existentes entre la población. (9.3.b.-PNBV)

Fomentar la capacitación tanto de trabajadores y trabajadoras, como de personas en búsqueda de trabajo, con el objeto de mejorar su desempeño,

2.4.2 Agenda nacional para la igualdad en discapacidades 2013 – 2017.-

Productividad, empleabilidad, permanencia en el trabajo y su realización personal. (9.5.a.-PNBV)

Establecer programas específicos de capacitación para fortalecer la inclusión de grupos históricamente excluidos del mercado laboral y en condiciones de trabajo digno. (9.5.g.-PNBV)

El Estado adoptará a favor de las personas con discapacidad medidas que aseguren: El incentivo y apoyo para proyectos productivos a favor de los familiares de las personas con discapacidad severa. (Art. 48.-item 6 - Constitución 2008)

2.4.3 Incrementar posibilidades de autoempleo, micro-emprendimiento y trabajo protegido para personas con discapacidad y sus familias

Artículos relacionados Generar mecanismos e incentivos que promuevan el ahorro y faciliten el acceso a recursos financieros, creando líneas preferenciales para organizaciones de la economía popular y solidaria, con especial atención a las mujeres y jóvenes del área rural y a iniciativas para la inclusión económica. (2.1.g.-PNBV)

Establecer condiciones preferentes a los actores de la economía popular en el acceso a financiamiento y facilidad de tasas de interés, para emprendimientos y/o la ampliación de su actividad productiva existente. (8.9.d.-PNBV)

Implementar mecanismos de incentivos en actividades económicas, especialmente del sector 70 popular y solidario, las Mi pymes, la agricultura familiar campesina, así como las de trabajo autónomo que se orienten a la generación y conservación de trabajos dignos y garanticen la igualdad de oportunidades de empleo para toda la población. (9.1.a.-PNBV)

Fortalecer los programas enfocados en la incorporación de mujeres y de grupos de atención prioritaria al mercado de trabajo, ya sea de forma remunerada o mediante el apoyo de sus emprendimientos. (9.1.g.-PNBV)

Fomentar y apoyar la creación de redes de cooperación y reproducción de actividades de autosustento, autoconsumo y de cuidado humano a nivel territorial. (9.4.e-PNBV)

Simplificar los trámites para los emprendimientos productivos y de servicios de las microempresas, pequeñas y medianas unidades productivas. (10.5.g-PNBV)
El Estado adoptará a favor de las personas con discapacidad medidas que aseguren: La obtención de créditos y rebajas o exoneraciones tributarias que les permita iniciar y mantener actividades productivas y la obtención de becas de estudio en todos los niveles de educación. (Art. 48.- ítem 2 -Constitución 2008).

2.4.4 Pasos para la creación de una empresa

La Superintendencia de Compañías establece los siguientes pasos para la creación de empresas en Ecuador:

1) Darle un nombre a la empresa. Dirigirse a la Súper Intendencia de Compañía para reservar un nombre para la empresa, o conocer si ya está ocupado. En caso de que no esté registrado el nombre escogido para la empresa por otra persona se tiene un plazo de 30 días de reserva, de ser necesario se puede ampliar este plazo haciendo una petición expresa de más tiempo. Posteriormente se acerca a cualquier banco para abrir una Cuenta de Integración de Capital, con un mínimo de 200 dólares cual fuera que sea el tipo de negocio.

2) Escritura de la Constitución de la Compañía. Redactada por un abogado, por su alto contenido de información detallada. Posteriormente, tiene que ser elevado a instrumento público para que sea inscrito en una notaría.

3) Registro mercantil. Lista la aprobación de la Constitución de la Compañía esta debe ser ingresada a la Súper Intendencia de Compañías, que procederá a la revisión mediante su departamento jurídico. En caso de que presente algún error, será devuelta para realizar las correcciones correspondientes. De ser aprobado, el documento pasará al Registro Mercantil junto a una carta en la que se especifique el nombre del representante legal de la empresa. Al momento de estar inscrita en esta dependencia la compañía ya habrá nacido legalmente.

4) Súper de compañías. Cuando la constitución de la compañía haya sido inscrita en el Registro Mercantil los papeles deben regresar a la Súper Intendencia de Compañías, para que la inscriban en su libro de registro.

5) Crear el RUC de la empresa en el Servicio de Rentas Internas.

2.4.5 Ley de Compañías

Se cita los principales artículos que se relacionan con la formación de una compañía de este tipo.

Según su definición en la Ley de Compañías vigente se la define como: "una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formada por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas". (ECUADOR, 2013)

De acuerdo al **Art. 144** de la **Ley de Compañías**, se establece lo siguiente: "Se administra por mandatarios amovibles, socios o no. La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima" o las correspondientes siglas.

"La compañía se constituirá mediante escritura pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. La compañía se tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de dicha inscripción todo pacto social que se mantenga reservado será nulo".

Art. 147.-Ninguna compañía anónima podrá constituirse de manera definitiva sin que se halle suscrito totalmente su capital, y pagado en una cuarta parte, por lo menos. Para que pueda celebrarse la escritura pública definitiva será requisito haberse depositado la parte pagada del capital social en una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones fuesen en dinero.

Las compañías anónimas en que participen instituciones de derecho público o de derecho privado con finalidad social o pública podrán constituirse o subsistir con uno o más accionistas.

La Superintendencia de Compañías, para aprobar la constitución de una compañía, comprobará la suscripción de las acciones por parte de los socios que no hayan concurrido al otorgamiento de la escritura pública.

Art. 149.-Serán fundadores, en el caso de constitución simultánea, las personas que suscriban acciones y otorguen la escritura de constitución; serán

promotores, en el caso de constitución sucesiva, los iniciadores de la compañía que firmen la escritura de promoción.

Art. 150.-La escritura de fundación contendrá:

1. El lugar y fecha en que se celebre el contrato;
2. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla;
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. Su denominación y duración;
5. El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;
6. La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado;
7. El domicilio de la compañía;
8. La forma de administración y las facultades de los administradores;
9. La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;
10. La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;
11. Las normas de reparto de utilidades;
12. La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente; y,
13. La forma de proceder a la designación de liquidadores.

Art. 160.-La compañía podrá establecerse con el capital autorizado que determine la escritura de constitución. La compañía podrá aceptar suscripciones y emitir acciones hasta el monto de ese capital. Al momento de constituirse la compañía, el capital suscrito y pagado mínimos serán los establecidos por la resolución de carácter general que expida la Superintendencia de Compañías. Todo aumento de capital autorizado será resuelto por la junta general de accionistas y, luego de cumplidas las formalidades pertinentes, se inscribirá en el registro mercantil correspondiente. Una vez que la escritura pública de aumento de capital autorizado se halle inscrita en el registro mercantil, los aumentos de capital suscrito y pagado hasta completar el capital autorizado no causarán

impuestos ni derechos de inscripción, ni requerirán ningún tipo de autorización o trámite por parte de la Superintendencia de Compañías, sin que se requiera el cumplimiento de las formalidades establecidas en el artículo 33 de esta Ley, hecho que en todo caso deberá ser informado a la Superintendencia de Compañías.

Art. 161.- Para la constitución del capital suscrito las aportaciones pueden ser en dinero o no, y en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles. No se puede aportar cosa mueble o inmueble que no corresponda al género de comercio de la compañía.

Art. 200.- Las compañías anónimas considerarán como socio al inscrito como tal en el libro de acciones y accionistas.

Art. 201.- Los fundadores y promotores son responsables, solidaria e ilimitadamente, frente a terceros, por las obligaciones que contrajeran para constituir la compañía, salvo el derecho de repetir contra ésta una vez aprobada su constitución. Son de su cuenta y riesgo los actos y gastos necesarios para la constitución de la compañía. Si no llegare a constituirse por cualquier causa, no pueden repetirlos contra los suscriptores de acciones, y estarán obligados a la restitución de todas las sumas que hubieren recibido de éstos. Los fundadores y promotores son también responsables, solidaria e ilimitadamente con los primeros administradores, con relación a la compañía y a terceros. (ECUADOR, 2013)

2.4.6 CONADIS- Ley de discapacidades

CAPITULO III

DE LA CAPACITACION PROFESIONAL E INCLUSION LABORAL

Art. 69.- Las instituciones públicas y privadas responsables de la capacitación para el trabajo, organizarán en sus instituciones, programas de inclusión a personas con discapacidad, enmarcadas en las políticas y normas dictadas para defecto por el CONADIS, el Ministerio de Trabajo y Educación deberán contar con el personal técnico, los equipos y recursos para aplicar las adaptaciones necesarias.

Art. 70.- El Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos y el Consejo Nacional de Capacitación garantizarán que las entidades de formación profesional, capacitación para el trabajo regular, en sus diferentes niveles, faciliten la incorporación de personas con discapacidad, a estas instituciones, contarán con elementos de acceso físico y de la comunicación, con las adaptaciones y apoyos necesarios. (Adaptaciones curriculares, ayudas técnicas, presencia de intérpretes de la lengua de señas ecuatoriana, etc.).

Art. 71.- El Ministerio de Trabajo y el Consejo Nacional de Capacitación deberán organizar los servicios de evaluación y orientación laboral y capacitación laboral, de conformidad con los convenios 111, 142 y 159 y las recomendaciones 99 y 168 de la Organización Internacional del Trabajo-OIT.

Art. 72.- Las entidades del sector público darán prioridad a las solicitudes de capacitación de las personas con discapacidad, rehabilitadas, incluyéndoles en sus programas.

Art. 73.- Los programas de capacitación específicos para personas con discapacidad, deben considerar las calificaciones y competencias que los mismos deben adquirir para su vida laboral, tanto en el sistema formal como informal así como la expedición y homologación de los certificados que se otorgan.

Art. 74.- El Ministerio del Trabajo, de conformidad con sus planes plurianuales, creará centros estatales de formación ocupacional para personas con discapacidad que no puedan acceder a los centros de formación ocupacional regulares.

Art. 75.- El IECE otorgará becas y créditos para las personas con discapacidad que accedan a <http://www.conadis.gov.ec/legislacion/ley.html> (43 of 50) [6/8/08 2:04:39 PM] CONADIS ECUADOR - Ley sobre las Discapacidades universidades, centros de formación profesional públicas o privadas, cuando no cuenten con recursos económicos.

Art. 76.- El Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos, establecerá una normativa para el funcionamiento de los centros de formación laboral-ocupacional o de empleo (trabajo protegido) públicos y privados para personas con discapacidad, brindará la asistencia técnica y realizará el seguimiento y control de los mismos.

Art. 77.- El Sistema de Seguridad Social, desarrollará programas de rehabilitación profesional para los afiliados y jubilados por invalidez, así como el suministro de ayudas técnicas y/o adaptación del puesto de trabajo, que garantice la reinserción laboral.

2.4.7 Ley de economía popular y solidaria

Art.- 1.- Se entiende por economía popular y solidaria, al conjunto de formas y prácticas económicas, individuales o colectivas, auto gestionadas por sus propietarios que, en el caso de las colectivas, tienen, simultáneamente, la calidad de trabajadores, proveedores, consumidores o usuarios de las mismas, privilegiando al ser humano, como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre el lucro y la acumulación de capital. (Social, 2016)

2.4.8 Formas de organización de la economía popular y solidaria

Art.- 2.- Son formas de organización de la economía popular y solidaria y, por tanto, se sujetan a la presente ley, las siguientes:

a) Las Unidades Socioeconómicas Populares, tales como, los emprendimientos unipersonales, familiares, vecinales, las micro unidades productivas, los trabajadores a domicilio, los comerciantes minoristas, los talleres y pequeños negocios, entre otros, dedicados a la producción de bienes y servicios destinados al autoconsumo o a su venta en el mercado, con el fin de, mediante el autoempleo, generar ingresos para su auto subsistencia;

b) Las organizaciones constituidas por familias, grupos humanos o pequeñas comunidades fundadas en identidades étnicas, culturales y territoriales, urbanas o rurales, dedicadas a la producción de bienes o de servicios, orientados a satisfacer sus necesidades de consumo y reproducir las condiciones de su entorno próximo, tales como, los comedores populares, las organizaciones de turismo comunitario, las comunidades campesinas, los bancos comunales, las cajas de ahorro, las cajas solidarias, entre otras, que constituyen el Sector Comunitario;

c) Las organizaciones económicas constituidas por agricultores, artesanos o prestadores de servicios de idéntica o complementaria naturaleza, que fusionan sus escasos recursos y factores individualmente insuficientes, con el fin de

producir o comercializar en común y distribuir entre sus asociados los beneficios obtenidos, tales como, microempresas asociativas, asociaciones de producción de bienes o de servicios, entre otras, que constituyen el Sector Asociativo;

d) Las organizaciones cooperativas de todas las clases y actividades económicas, que constituyen el Sector Cooperativista;

e) Los organismos de integración constituidos por las formas de organización económica detalladas en el presente artículo.

f) Las fundaciones y corporaciones civiles que tengan como objeto social principal, la promoción, asesoramiento, capacitación, asistencia técnica o financiera de las Formas de Organización de los Sectores Comunitario, Asociativo y Cooperativista. Las cooperativas de ahorro y crédito, los bancos comunales, las cajas de ahorro, las cajas solidarias y otras entidades asociativas formadas para la captación de ahorros, la concesión de préstamos y la prestación de otros servicios financieros en común, constituyen el Sector Financiero Popular y Solidario, el mismo que se regulará por lo dispuesto en la Segunda Parte de la presente ley. Se excluyen de la economía popular y solidaria, las formas asociativas gremiales, profesionales, laborales, culturales, deportivas, religiosas, entre otras, cuyo objeto social principal, no sea la realización de actividades económicas de producción de bienes y servicios o no cumplan con los valores, principios y características que sustentan la economía popular y solidaria. Se excluyen también las empresas que integran el sector privado, sean individuales o constituidas como sociedades de personas o de capital, que tengan como objeto principal la realización de actividades económicas o actos de comercio con terceros, con fines lucrativos y de acumulación de c l.

2.4.9 Requisitos para calificar al programa Hilando Para El Desarrollo

- Registro Único de Proveedores (RUP), habilitado por el Instituto Nacional de Contratación Pública (INCOP);
- No tener atrasos de sus obligaciones con el Servicio de Rentas Internas (SRI);
- Y estar registrados en el Clasificador Central de Productos (CPC), otorgado por el Servicio Nacional de Compras Públicas (SERCOP).

2.4.10 Los requisitos para obtener registro único de proveedores para ser proveedor del estado

- Formulario impreso de registro en el RUP por el portal **www.compraspublicas.gob.ec**, firmado por quien pretende ser proveedor.
- Impreso del acuerdo de responsabilidad disponible también en el portal web **www.compraspublicas.gob.ec**, y firmado por quien pretende ser proveedor.
- Original y copia del Registro Único de Contribuyentes RUC
- Para ecuatorianos, copia de cédula de ciudadanía. Para extranjeros, una copia de la cédula o del pasaporte y de la visa vigente que le permita ejercer actividades comerciales.
- Para ecuatorianos, copia del certificado de votación vigente.
- Debes estar al día con tus obligaciones tributarias ante el SRI. No es necesario que presentes ningún certificado porque la verificación se hace por un sistema informático
- Si eres empleador, tendrás que estar al día con tus obligaciones con el IESS. La verificación es electrónica, no debes presentar certificados.

2.4.11 Ley de régimen tributario interno

CAPÍTULO III - EXENCIONES

Art. 9.- Exenciones.- (Sustituido por el Art. 20 de la Ley 99-24, R.O. 181-S, 30-IV-99).- Para fines de la determinación y liquidación del impuesto a la renta, están exonerados exclusivamente los siguientes ingresos:

5. Los de las instituciones de carácter privado sin fines de lucro legalmente constituidas de: culto religioso; beneficencia; promoción y desarrollo de la mujer, el niño y la familia; cultural; arte; educación; investigación; salud; deportivas; profesionales; gremiales; clasistas; y, de los partidos políticos, siempre que sus bienes e ingresos se destinen a sus fines específicos y solamente en la parte que se invierta directamente en ellos. Para que las fundaciones y corporaciones creadas al amparo del Código Civil puedan beneficiarse de esta exoneración, es requisito indispensable que estas instituciones se encuentren inscritas en el Registro Único de Contribuyentes, lleven contabilidad y cumplan con los demás deberes formales contemplados en el Código Tributario y esta Ley;

2.4.12 El código del trabajo en lo referente al trabajo a personas con discapacidad

TÍTULO... (III. 1) DEL TRABAJO PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD

“Art. ... (346.22).- Garantía y protección.- El Estado garantizará la inclusión al trabajo de las personas con discapacidad, en todas las modalidades como empleo ordinario, empleo protegido o autoempleo tanto en el sector público como privado y dentro de este último en empresas nacionales y extranjeras, como también en otras modalidades de producción a nivel urbano y rural. El Ministerio de Trabajo y Empleo dispondrá a la Unidad de Discapacidades realizar inspecciones permanentes a las empresas públicas y privadas, nacionales y extranjeras sobre el cumplimiento de las obligaciones establecidas en esta Ley. Los Directores, Subdirectores e Inspectores del Trabajo, impondrán las sanciones en caso de incumplimiento. De estas acciones se informará anualmente al Congreso Nacional”.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Metodología

Los métodos de investigación que se utilizarán en el desarrollo del plan de negocio son:

3.1.1 Método Analítico

Consiste en descomponer la idea de negocio a ejecutar en las diferentes etapas que comprende un plan de negocios. El plan de negocios comprende un análisis de mercado, económico y de evaluación financiera que permitirá determinar su ejecución o postergación en base a herramientas de evaluación financiera.

3.1.2 Método Deductivo

Se considera situaciones generales para el establecimiento de una explicación particular que se encuentra dentro la situación general. En este caso, se refiere a los datos que obtienen de la encuesta que servirán para el desarrollo de estrategias de mercadeo. Para lo cual se procede a considerar una muestra de la población de donde está localizada ASOPLEJICA.

3.1.3 Método Inductivo

Se aplicará a partir de la observación de los hechos particulares se deriven proposiciones generales, previo el análisis y estudio de los hechos y fenómenos en particular.

3.2 Tipo de investigación

Se establece el tipo de investigación que se empleará en la recolección de datos.

Investigación Descriptiva: Se procede a la narración o descripción del problema que se plantea de investigación, se detalla la problemática de la falta de oportunidades laborales de los discapacitados de ASOPLEJICA y cómo por la creación de un emprendimiento propio pretenden generar su fuente de ingreso propio

Investigación Explicativa: Se orienta en detallar cada una de las etapas que comprenden el plan de negocios en su estructura y explicar cómo se procederá

a implementarlo de manera organizada y validar su rentabilidad financiera con la respectiva aplicación de las herramientas financieras disponibles como son: **valor actual neto y tasa interna de retorno.**

3.3 Enfoque de la investigación

En la realización del plan de negocio que se propone ejecutar el enfoque investigativo será de dos tipos:

3.3.1. Investigación Cuantitativa

Se plantea un problema concreto de investigación como es el de la inserción laboral de los discapacitados de ASOPLEJICA por medio de emprendimiento propio de confección de prendas de vestir. Donde se construyó un marco teórico con las respectivas teorías de autores. La recolección de datos informativos para la elaboración de este plan se fundamenta en la recolección de información necesaria que permita conocer la aceptación del mercado y el entorno correspondiente a la oferta y demanda respectiva. Posteriormente se analizan los resultados a través de medios estadísticos.

3.3.2. Cualitativa

Se utilizará información cualitativa que analizada se direcciona a lograr una descripción clara del fenómeno planteado de estudio.

3.4 Técnicas de investigación

Durante el proceso de investigación la utilización de técnicas de investigación es fundamental, constituyen el medio por el cual se orienta la investigación, con el uso de las técnicas de investigación se pretende alcanzar los siguientes objetivos:

- Arreglar las etapas de la investigación.
- Contribuir con instrumentos para manejar la información.
- Registrar un control de los datos.
- Ordenar la obtención de conocimientos.

Las técnicas de investigación que se utilizarán en este proyecto investigativo son: la técnica documental y técnica de campo.

Las herramientas de la técnica documental permitirán la recopilación de información necesaria para estructurar el plan de negocios de la creación de un taller de confección de prendas de vestir en las instalaciones de **ASOPLEJICA** como son: Libros especializados de materias como marketing, finanzas, contabilidad, evaluación de proyectos, Informes técnicos, diarios, páginas webs, revistas, etc. que servirán de consulta para la ejecución de cada etapa del plan de negocios.

La técnica de campo que se empleará será la encuesta que por medio de un cuestionario de preguntas se obtendrá información de los potenciales clientes, las diferentes empresas localizadas a los alrededores de las instalaciones de ASOPLEJICA y la encuesta para las personas que viven en las ciudadelas del sector acerca de aspectos vinculados sobre sus habilidades laborales, su opinión sobre el proyecto, experiencia micro-empresarial y laboral, necesidades de capacitación empresarial, etc. La entrevista se realizará a los directivos de ASOPLEJICA para conocer detalles sobre cómo llevaran a cabo el emprendimiento y qué expectativas tienen.

3.5 Población y muestra

La población de estudio serán las empresas que se encuentran dentro de la parroquia Ximena donde se encuentra ubicado **ASOPLEJICA**. La parroquia Ximena según el Censo de Población y de vivienda realizado en 2010 por el Instituto de Estadísticas y Censos, se determinó una población de 800 empresas dentro de límites de la parroquia. De donde se procederá al cálculo de la muestra como se demuestra posteriormente:

Una fórmula muy utilizada que sirve para el cálculo del tamaño de la muestra para datos globales es la siguiente: (Walpole, 2010)

$$n = \frac{N \cdot z^2 \cdot p \cdot q}{e^2 \cdot (N-1) + z^2 \cdot p \cdot q} = \frac{800 \cdot (1,96)^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}{(0,05)^2 \cdot (800 - 1) + (1,96)^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5} = 152 \text{ encuestas}$$

n= El tamaño de la muestra =?

N= Tamaño del universo = 800

p= Proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio.= 0,50

q= Proporción de individuos que no poseen en la población la característica de estudio.=0,50

e= El error muestral =0,05

z= Nivel de confianza = 1,96

Entre los potenciales clientes (empresas) que se les confeccionará prendas de vestir están:

- **Mi Comisariato**
- **Megamaxi**
- **Supermaxi**
- **Aki**
- **De prati**
- **Eta Fashion**
- **Alby Store**
- **Royaltex S.A.**
- **Super éxito**
- **Adrianita Store**
- **Almacenes Lupita**
- **Sensual Velvet**

3.6. Análisis de los resultados

De la información obtenida de las encuestas realizadas servirá para determinar la participación de una nueva empresa de confecciones en el mercado dirigida por los socios de **ASOPLEJICA**, el tipo de preguntas que se utilizará en la encuesta será de carácter cerrado, indagando aspectos como aceptación, el tipo de demanda de confecciones que se requiere confeccionar, necesidades de

capacitación técnica – administrativa, etc. Realizada la recolección de la información con la encuesta se realizará la tabulación de cada pregunta planteada. Esta tabulación se realizará de forma manual

3.6.1 Descripción del cuestionario de preguntas de la encuesta a realizar

La encuesta como herramienta para obtener información de las empresas comercializadoras de prendas (potenciales clientes) de vestir está compuesta por las siguientes preguntas con respuestas de tipo cerrado, que son detalladas a continuación.

Realizada a nuestros clientes potenciales (representantes de empresas comercializadoras de prendas de vestir).

| |
|-------------------------------|
| FORMULARIO DE ENCUESTA |
|-------------------------------|

Buenos días Sr (a) (ta) somos estudiantes egresados de la Universidad Laica “Vicente Rocafuerte” que estamos realizando una encuesta para conocer la percepción del mercado referente a la compra de prendas de vestir a una nueva empresa de confección conformada por personas discapacitadas por lo que agradecemos su información proporcionada la que es muy valiosa para el estudio que estamos realizando.

Sírvase por favor completar la información previamente requerida a las preguntas.

FECHA DE REALIZACIÓN DE ENCUESTA:.....

SEXO:.....

EDAD:.....

CARGO:.....

1. ¿Usted considera, que la creación de una empresa de confección de prendas de vestir de personas discapacitadas, mejoraría las condiciones socio-económicas de este grupo de personas?

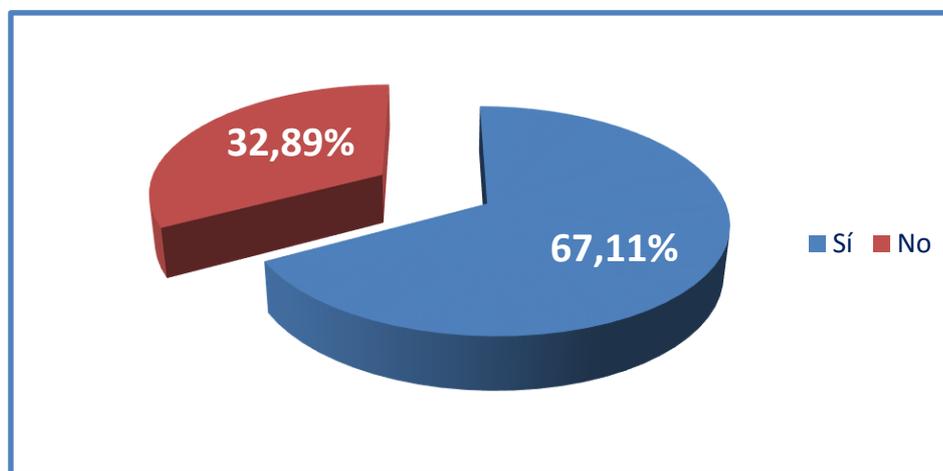
- a) SI
- b) NO

Tabla 2

| PREGUNTA 1 | | |
|--------------|---------------------|---------------------|
| CATEGORÍA | FRECUENCIA ABSOLUTA | FRECUENCIA RELATIVA |
| Sí | 102 | 67,11% |
| No | 50 | 32,89% |
| TOTAL | 152 | 100,00% |

FUENTE: Encuesta
ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Gráfico 1. Mejoría en las condiciones económicas de las personas discapacitadas



FUENTE: Encuesta
ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Conclusión: De la población de encuestados el 67,11% de ellos considera que las condiciones socio-económicas de las personas discapacitadas mejorarán frente a un 32,89% que considera que no habrá mejoría para estas personas, por lo que se observa una proporción de 2:1 para la opción de Sí.

2. ¿Enviaría usted a confeccionar prendas de vestir a una empresa de personas con discapacidad?

- a) Definitivamente sí
- b) Probablemente sí
- c) Indeciso
- d) Probablemente no
- e) Definitivamente no

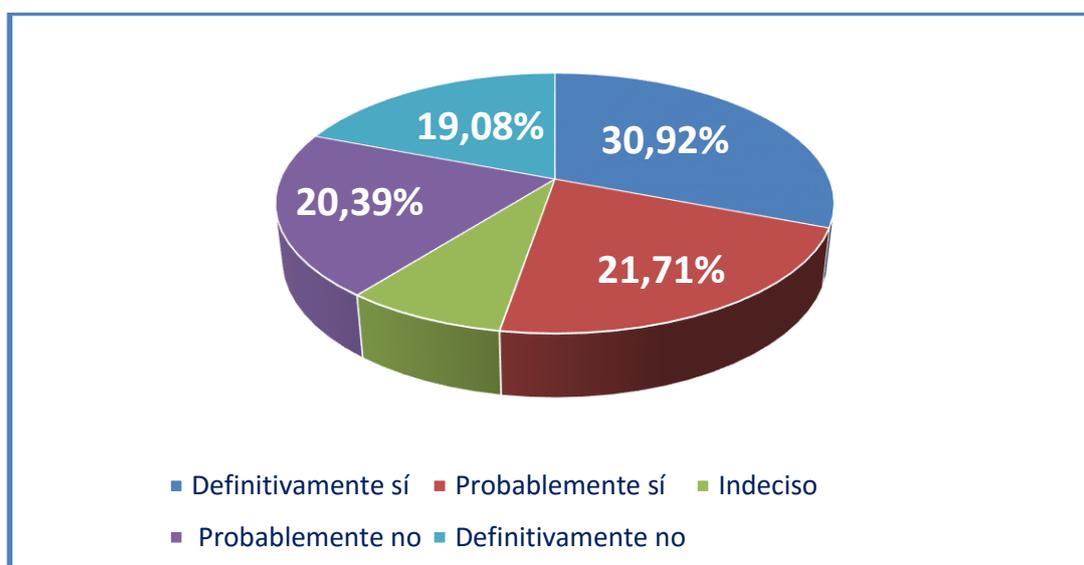
Tabla 3

| PREGUNTA 2 | | |
|--------------------|---------------------|---------------------|
| CATEGORÍA | FRECUENCIA ABSOLUTA | FRECUENCIA RELATIVA |
| Definitivamente sí | 47 | 30,92% |
| Probablemente sí | 33 | 21,71% |
| Indeciso | 12 | 7,89% |
| Probablemente no | 31 | 20,39% |
| Definitivamente no | 29 | 19,08% |
| TOTAL | 152 | 100,00% |

FUENTE: Encuesta

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Gráfico 2. Enviar pedidos de confección de prendas a la empresa



FUENTE: Encuesta

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Conclusión: Considerando las dos opciones que se consideran favorable (definitivamente sí y probablemente sí) que representan el 52,63%, el 7,89% (indecisa) y el 39,47% (definitivamente no y probablemente no) que en conjunto son 47,36% se ve que concluye que es favorable con un margen mínimo que aunque favorable todavía muestra que existe una cierta desconfianza del mercado de confiar la confección de ropa a personas discapacitadas.

3. ¿Las prendas que usted comercializa son confeccionadas por su empresa o enviadas a algún taller?

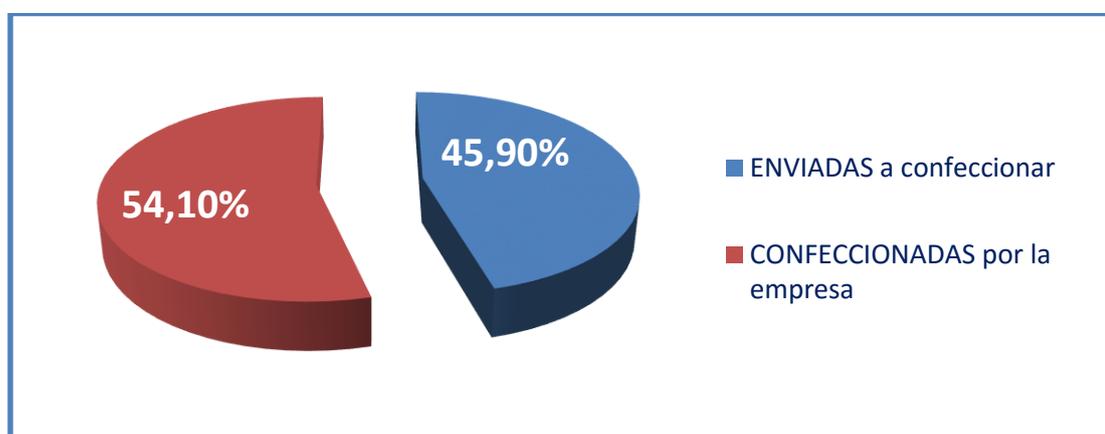
- a) ENVIADAS a confeccionar
- b) CONFECCIONADAS por la empresa

Tabla 4

| PREGUNTA 3 | | |
|-------------------------------|---------------------|---------------------|
| CATEGORÍA | FRECUENCIA ABSOLUTA | FRECUENCIA RELATIVA |
| ENVIADAS a confeccionar | 123 | 45,90% |
| CONFECCIONADAS por la empresa | 145 | 54,10% |
| TOTAL | 268 | 100,00% |

FUENTE: Encuesta
ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Gráfico 3. Prendas comercializadas por su empresa



FUENTE: Encuesta
ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Conclusión: El 54,10% de los encuestados manifiesta que envía sus prendas a confeccionar ante el 45,90% que confecciona sus prendas lo que indica que existe posibilidades de captar clientes para la confección de prendas y que los dirigentes de la empresa de realizar las gestiones necesarias para formar una cartera de clientes.

4. ¿Las prendas de vestir que usted envía a confeccionar, son enviadas a?

- a) Solo cortar
- b) Solo coser
- c) Ambas

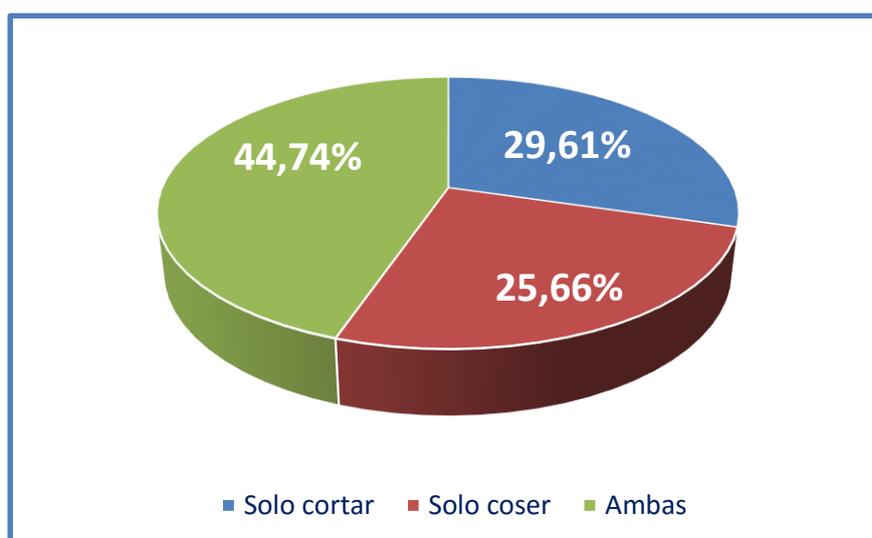
Tabla 5

| PREGUNTA 4 | | |
|--------------|---------------------|---------------------|
| CATEGORÍA | FRECUENCIA ABSOLUTA | FRECUENCIA RELATIVA |
| Solo cortar | 45 | 29,61% |
| Solo coser | 39 | 25,66% |
| Ambas | 68 | 44,74% |
| TOTAL | 152 | 100,00% |

FUENTE: Encuesta

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Gráfico 4. Prendas de vestir son enviadas



FUENTE: Encuesta

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Conclusión: El 55,26% de los encuestados en sus respectivos talleres realiza ambas operaciones en la fabricación de ropa (cortar y coser) y el 44,74% realiza las dos actividades con lo que se deduce que las personas que laboren en el taller deberán estar capacitadas para realizar ambas actividades.

5. ¿Con qué frecuencia envía usted a confeccionar las prendas de vestir que comercializa?

- a) Cada 15 días
- b) Cada 30 días
- c) Cada 45 días

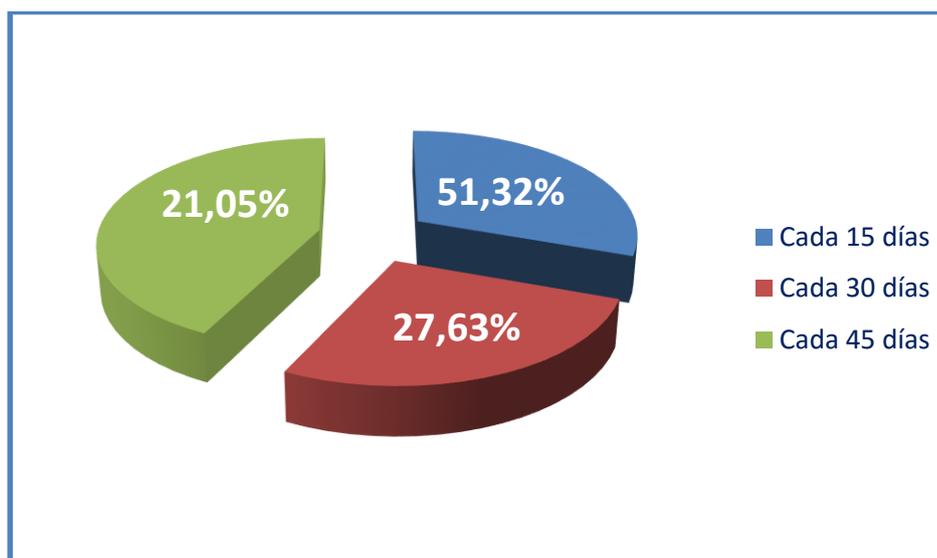
Tabla 6

| PREGUNTA 5 | | |
|--------------|---------------------|---------------------|
| CATEGORÍA | FRECUENCIA ABSOLUTA | FRECUENCIA RELATIVA |
| Cada 15 días | 78 | 51,32% |
| Cada 30 días | 42 | 27,63% |
| Cada 45 días | 32 | 21,05% |
| TOTAL | 152 | 100,00% |

FUENTE: Encuesta

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Gráfico 5. Frecuencia de envío de ropa a confeccionar



FUENTE: Encuesta

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Conclusión: El plazo de envío de ropa considerando las dos quincenas que tiene el mes, por parte de los clientes está en el 78,95% lo que se infiere que habrá ingresos por obra realizada para cubrir primordialmente el pago de proveedores y de sueldos y salarios del personal que son obligaciones de corto plazo y hay un 27,63% que realiza pedidos dentro de los 45 días que serviría para el pago de proveedores con plazo mayores de 30 días.

6. ¿Cuántas prendas usted envía a confeccionar cada bulto?

- a) De 100 a 500
- b) De 500 a 1000
- c) De 1000 a 2000

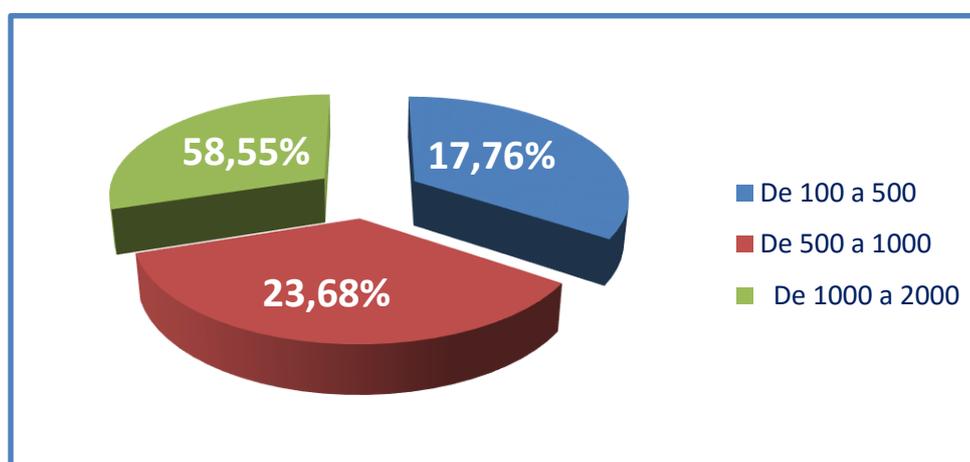
Tabla 7

| PREGUNTA 6 | | |
|----------------|---------------------|---------------------|
| CATEGORÍA | FRECUENCIA ABSOLUTA | FRECUENCIA RELATIVA |
| De 100 a 500 | 27 | 17,76% |
| De 500 a 1000 | 36 | 23,68% |
| De 1000 a 2000 | 89 | 58,55% |
| TOTAL | 152 | 100,00% |

FUENTE: Encuesta

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Gráfico 6. Envío de ropa a confeccionar por bultos



FUENTE: Encuesta

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Conclusión: El 41,44% de los encuestados envía bultos con una cantidad de entre 100 a 500 prendas que representa un número significativo para trabajar dentro de los 15 a 30 días como se determinó en la pregunta anterior teniendo un restante de 58,55% que envía bultos entre las 1000 a 2000 piezas por bulto, que es un segmento que de acuerdo a la capacidad de trabajo del taller se debe de optimizar tiempos para poder trabajar con esa cantidad de prendas.

7. ¿Qué prendas envía usted a confeccionar frecuentemente?

- a) Blusas
- b) Faldas
- c) Pantalones
- d) Vestidos
- e) Jeans
- f) Short
- g) Otros

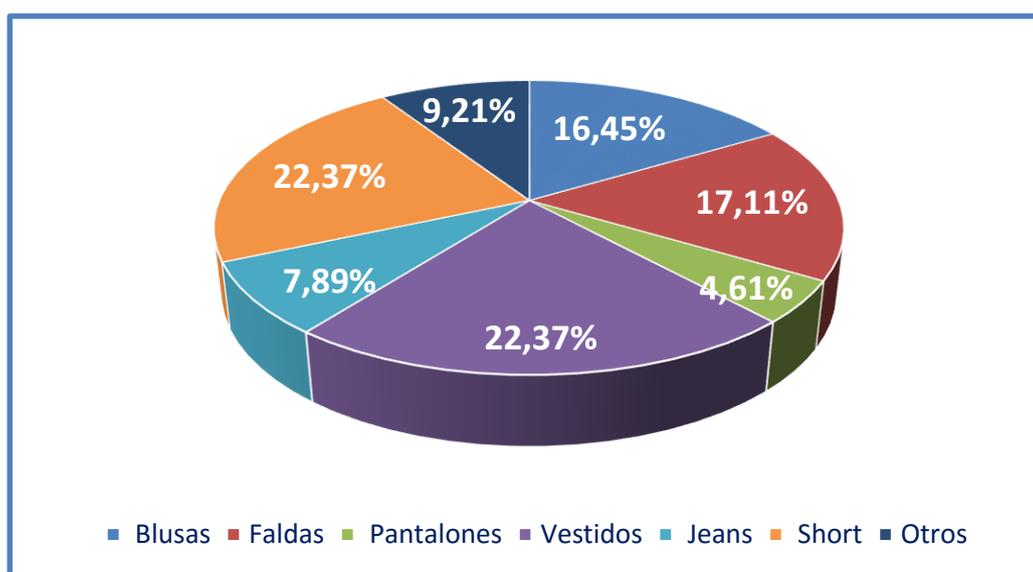
Tabla 8

| PREGUNTA 7 | | |
|-------------------|----------------------------|----------------------------|
| CATEGORÍA | FRECUENCIA ABSOLUTA | FRECUENCIA RELATIVA |
| Blusas | 25 | 16,45% |
| Faldas | 26 | 17,11% |
| Pantalones | 7 | 4,61% |
| Vestidos | 34 | 22,37% |
| Jeans | 12 | 7,89% |
| Short | 34 | 22,37% |
| Otros | 14 | 9,21% |
| TOTAL | 152 | 100,00% |

FUENTE: Encuesta

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Gráfico 7. Tipo de prendas que envía a confeccionar



FUENTE: Encuesta

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Conclusión: El 90,80% de los encuestados que manda a confeccionar prendas de vestir maneja las líneas de ropas que son las más frecuentes en el mercado por lo que se infiere que el mercado en estas líneas es de alta rotación y que un 9,20% se enfoca a otras líneas de prendas de vestir.

8. ¿Cuánto usted paga por confeccionar una prenda de vestir?

- a) De \$1,00 a \$5,00
- b) De \$6,00 a \$10,00
- c) De \$11,00 a \$15,00

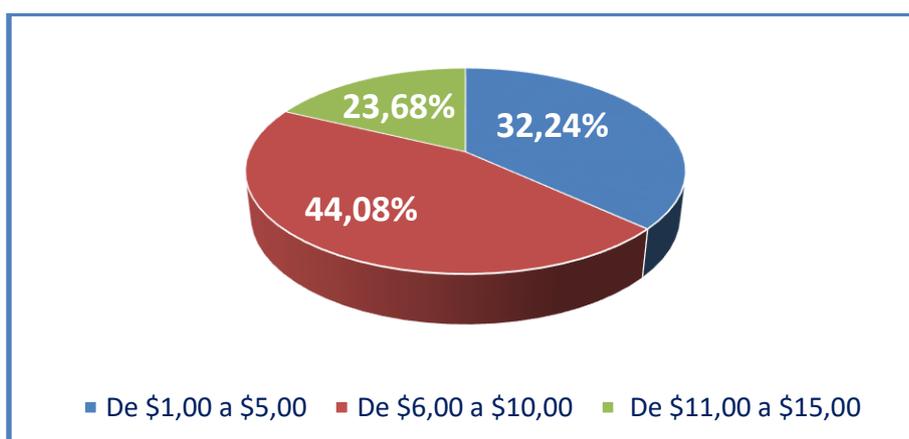
Tabla 9

| PREGUNTA 8 | | |
|----------------------|----------------------------|----------------------------|
| CATEGORÍA | FRECUENCIA ABSOLUTA | FRECUENCIA RELATIVA |
| De \$1,00 a \$5,00 | 67 | 44,08% |
| De \$6,00 a \$10,00 | 36 | 23,68% |
| De \$11,00 a \$15,00 | 49 | 32,24% |
| TOTAL | 152 | 100,00% |

FUENTE: Encuesta

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Gráfico 8. Precio a pagar por prenda confeccionada



FUENTE: Encuesta

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Conclusión: El 36,88% de los encuestados se enfoca en un tipo de ropa para segmentos populares que se infiere que es ropa que se distribuye en sitios como la Bahía, los mercados populares y ferias, el 63,12% (entre \$6 a \$15) se distribuye en distribuidoras de ropa que se enfoca en la clase media.

9. ¿Cuál es el tiempo máximo que usted requiere para la entrega de un bulto de prenda confeccionada?

- a) De 1 a 5 días
- b) De 6 a 10 días
- c) De 11 a 15 días

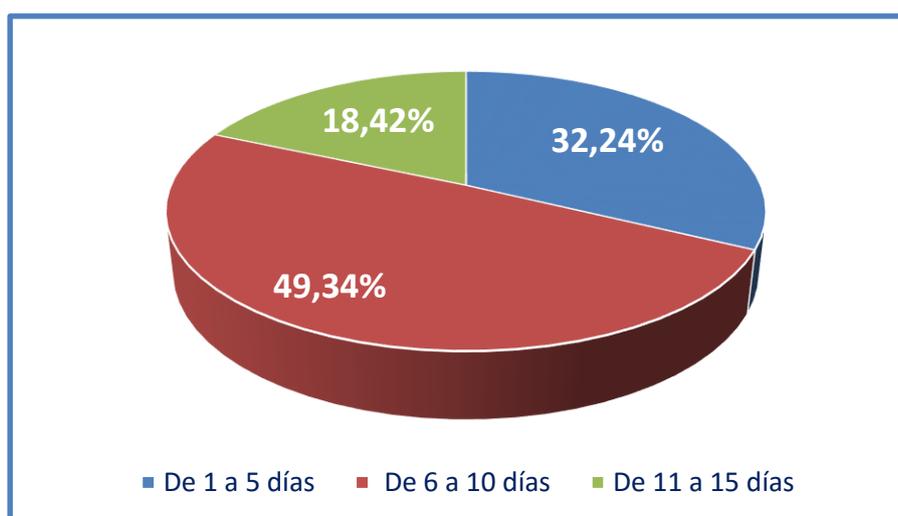
Tabla 10

| PREGUNTA 9 | | |
|-------------------|----------------------------|----------------------------|
| CATEGORÍA | FRECUENCIA ABSOLUTA | FRECUENCIA RELATIVA |
| De 1 a 5 días | 49 | 32,24% |
| De 6 a 10 días | 75 | 49,34% |
| De 11 a 15 días | 28 | 18,42% |
| TOTAL | 152 | 100,00% |

FUENTE: Encuesta

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Gráfico 9. Tiempo máximo para la entrega de bulto de ropa confeccionada



FUENTE: Encuesta

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Conclusión: El 81,48% de los encuestados desea que sus pedidos se realicen con celeridad una situación que los directivos del futuro taller de confección deben de tener en cuenta los niveles de productividad por hora que cada etapa de producción y destreza de los operarios para poder satisfacer los tiempos de entrega que requieren los clientes. Y un 18,42% indica que puede esperar por la entrega hasta 15 días debido a que sus pedidos son volúmenes grandes de ropa.

10. ¿Recomendaría usted a otras empresas el servicio de confección de prendas de vestir con personal discapacitado?

- a) SI
- b) NO

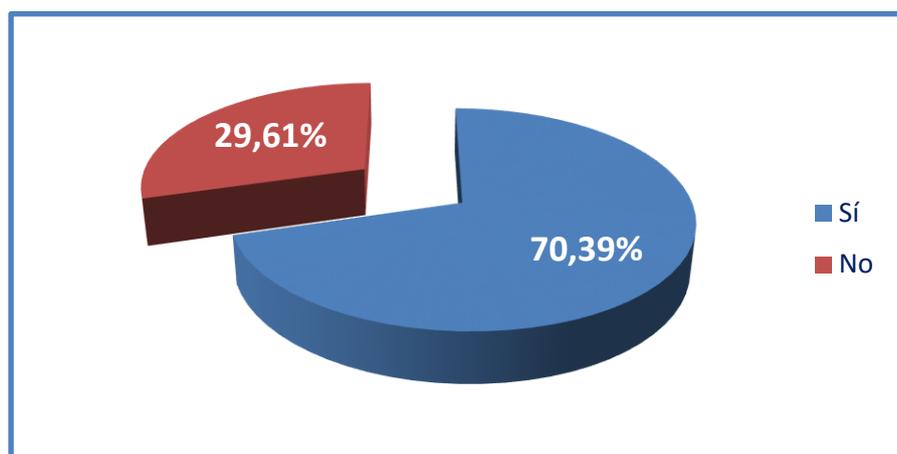
Tabla 11

| PREGUNTA 10 | | |
|--------------|---------------------|---------------------|
| CATEGORÍA | FRECUENCIA ABSOLUTA | FRECUENCIA RELATIVA |
| Si | 107 | 70,39% |
| No | 45 | 29,61% |
| TOTAL | 152 | 100,00% |

FUENTE: Encuesta

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Gráfico 10. Recomendaría a otras empresas los servicios ofrecidos por personas discapacitadas



FUENTE: Encuesta

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Conclusión: El 70,39% manifiesta su confianza de entablar relaciones de trabajo con una organización de personas discapacitadas dándoles la oportunidad que demuestren sus habilidades y capacidades laborales y en base a ese cumplimiento y responsabilidad poder emitir una referencia positiva hacia otros miembros del sector de la ropa confeccionada que genere un marketing directo. Mientras que un 29,61% manifiesta su desaprobación de querer recomendar a una empresa. En términos proporcionales la relación favorable de recomendar es de 2,38:1.

3.6.2 Entrevista

La entrevista se efectuó a la Sra. Betzabeth Pilaloe, Presidenta de ASOPLEJICA (Asociación de Hemipléjicos, Parapléjicos, y Cuadripléjicos del Guayas) la que permitió sacar valiosas conclusiones por medio de las respuestas a las preguntas realizadas.

5-enero- 2016

Sra. Betzabeth Pilaloe

PRESIDENTA de ASOPLEJICA

Asociación de Hemipléjicos, Parapléjicos, y Cuadripléjicos del Guayas





Directivos de ASOPLEJICA

- 1. ¿Cómo representante legal de ASOPLEJICA, está dispuesta la asociación en unirse con otras instituciones para comenzar un emprendimiento productivo que genere un auto-ingreso a los miembros y a la asociación de ASOPLEJICA?**

Si, pues tenemos deficiencia en los miembros inferiores de nuestro cuerpo, pero nuestra capacidad motriz superior y mente se encuentra lucida y lista para trabajar.

- 2. ¿Cómo representante legal de ASOPLEJICA, considera usted que sus asociados están en capacidad técnica y administrativa de empezar un negocio?**

Sí, hay personas como quien le habla que tenemos capacidades en diferentes situaciones, como por ejemplo profesores de escuela, contadores entre otros.

- 3. ¿Qué tipo de actividad laboral están realizando sus asociados actualmente?**

En algunos casos al empleo en instituciones públicas y privadas por niveles académicos como parvularios, contadores, servicio al cliente y otros asociados como la gran mayoría de los ecuatorianos a negocios propios es

decir subempleos como vendedores ambulantes, y otras como amas de casa.

4. ¿Según su criterio, cual es el nivel de empleo, subempleo y desempleo de sus asociados y de los discapacitados en general?

No puedo decir a nivel general pues me tocaría averiguar a nivel país, pero en lo concerniente a los socios de ASOPLEJICA, el nivel de desempleo es bastante fuerte tanto para los socios como para sus familiares pues desean tener un trabajo que no los separe mucho de sus familiares.

5. ¿Cuál es el nivel académico y técnico de sus asociados?

En su gran mayoría de nivel de superior y nivel secundario y en menor grado se encuentran los asociados que aún están terminando su primaria o secundaria en horario nocturno pues laboran en el día.

6. ¿Aceptarían usted y sus asociados recibir capacitación técnica y empresarial a través de talleres para iniciar emprendimientos productivos asociados con otras personas?

Claro que si pues nosotros aceptamos desde capacitaciones artesanales en general, hasta niveles académicos basados en un censo interno.

7. ¿Considera usted que una empresa de confección de prendas de vestir es un emprendimiento adecuado para personas con discapacidad motriz?

Si, como le dije la capacidad motriz es solo para nuestras extremidades inferiores, hay compañeros que son taxistas profesionales, docentes y más.

8. ¿Considera usted que hay mercado suficiente tanto en el sector público y privado con esta clase de emprendimiento?

Sí, hay mucho de todo tipo de emprendimiento pero nos sentimos capaces y capacitados a brindar nuestro mayor esfuerzo.

9. ¿Una empresa de confección de prendas de vestir que desee emplear mayoritariamente a los asociados de ASOPLEJICA, en qué medida considera usted mejorará las condiciones socioeconómicas de los mismos?

Primero, en lo anímico por saber que tendrá para sus familias una fuente de ingresos confiable y segura.

10. ¿Usted cree que esta empresa de manufactura, deberá confiar plenamente en los socios de ASOPLEJICA y así competir con otras empresas que no empleen mayoritariamente a discapacitados para manufactura y departamentos administrativos?

Claro que sí, pues para ello tenemos nuestra base de datos actualizada cada 6 meses; lista y comprobada de los posibles postulantes para diferentes solicitudes de instituciones públicas o privadas

3.6.3 Conclusiones

La directiva de Asoplejica está presta a empezar el emprendimiento en bienestar de la Asociación y sus asociados, y además nos indican lo siguiente:

- De los 60 asociados a nivel académico existen 15 socios que poseen título de tercer nivel, 15 socios con estudios primarios o aun estudiando y 30 socios bachilleres de los cuales 5 son bachilleres artesanales con título de maestra en confección.
- De los 60 asociados a nivel laboral, 10 socios poseen empleo formal en instituciones públicas y privadas, 30 socios mantienen empleo informal como vendedores ambulantes o negocios en sus hogares y 20 socios son desempleados.
- De los 60 asociados, 50 socios utilizan sillas de ruedas incluidas los miembros de la directiva y 10 socios utilizan muletas con otros tipos de discapacidad física.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA

4.1 Nombre de la empresa

El taller de confección de ropa tendrá la siguiente denominación comercial **“Confecciones Sobre Ruedas”**.

4.2 Descripción de la empresa

Es una microempresa del sector textil dedicada a ejecutar una serie de procesos productivos para la confección de prendas de vestir de damas, caballeros y niños, que contratará mayoritariamente a personas con discapacidad motriz y principalmente a afiliados de la Asociación de Discapacitados Hemipléjicos, Parapléjicos y Cuadripléjicos de Guayaquil **“ASOPLEJICA”**.

4.3 Antecedentes de la empresa

Esta iniciativa empresarial surge como un proyecto investigativo en consideración a la falta de oportunidades laborales que experimentan las personas con discapacidad motriz en la ciudad de Guayaquil y principalmente los socios de la Asociación de Discapacitados Hemipléjicos, Parapléjicos y Cuadripléjicos de Guayaquil **“ASOPLEJICA”**, y conociendo que en la actualidad son los auto-emprendimientos los que están predominando en el mundo para dar oportunidades laborales a personas que por ser discapacitadas se les dificulta su inserción en el mercado laboral.

Se plantea la investigación de mercado e investigación económica – financiera que demuestra la viabilidad de ejecución del mismo.

4.4 Tipo de empresa

El tipo de empresa que se constituirá es una compañía de *carácter anónima* por los beneficios y ventajas que se han evaluado previamente.

4.5 Logo de la empresa



ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

4.6 Slogan

“Elegancia al vestir”

4.7 Misión

CONFECCIONES SOBRE RUEDAS, es una empresa dedicada a la confección y comercialización de prendas de vestir con parámetros de calidad y a precios competitivos, para lograr satisfacer las necesidades del mercado meta, y siempre procurando promover la ética profesional con nuestros clientes, proveedores y empleados. Asumiendo nuestra responsabilidad con la sociedad al gestionar la inserción laboral mayoritaria de grupos vulnerables como las personas discapacitadas.

4.8 Visión

Ser dentro de los próximos cinco años una empresa de confección, distribución y comercialización de diversos tipos de ropa a nivel local y nacional.

4.9 Valores empresariales

Los valores que adoptará la empresa y que servirán de guía para las personas que trabajarán en ella. Los que se detallan a continuación:

- **Calidad:** Ofreciendo prendas de vestir que cumplan con niveles de excelencia.
- **Puntualidad:** Cumplimiento en los plazos de entrega de pedidos a los clientes y los empleados respeten los horarios de entrada y de salida.
- **Responsabilidad:** El compromiso de la empresa de contribuir activa y voluntariamente para el mejoramiento del entorno económico, social y

medio ambiental, con el fin de optimizar sus recursos productivos para lograr una situación competitiva y brindar valor agregado a los servicios.

- **Honestidad:** Un valor fundamental para la creación de vínculos de confianza y credibilidad entre clientes y empresa.
- **Originalidad:** Creación de innovaciones en diseños de prendas de vestir.
- **Trabajo en equipo:** Integrar a todos los colaboradores de la empresa a través de la participación de ellos en diferentes aspectos que se vinculan con el funcionamiento de la empresa para el logro de sus objetivos.
- **Cohesión social:** iniciativa cuya finalidad es contribuir con acciones firmes a la eliminación de barreras sociales, culturales, y físicas, que limitan las oportunidades de desarrollo de las personas con discapacidad. Las integramos a un ambiente laboral sano, de inclusión y lleno de posibilidades.

4. 10 Objetivos

4.10.1 Objetivo general

Lograr la inserción laboral y económica por el desarrollo de un auto-emprendimiento productivo de confección de ropa de los socios de **ASOPLEJICA** que les permita el mejoramiento de su calidad de vida.

4.10.2 Objetivos específicos

1. Confeccionar diferentes líneas de ropas de diferentes marcas nacionales que se posicionen y compitan en el mercado por la calidad del producto.
2. Desarrollar un plan de capacitación textil para los socios en el manejo de las máquinas de coser que permita incrementar los niveles de productividad laboral del taller de confección de ropa.
3. Generar empleos directos e indirectos en la comunidad que favorezcan preferentemente a personas discapacitadas que representan un segmento de la población con alto porcentaje de desempleo.

4.11 Organigrama

Gráfico 12.
EMPRESA “Confecciones SOBRE RUEDAS”
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

4.11.1 Manual de funciones

1. Nivel directivo: En este nivel se decide y se establece los objetivos de la organización, así también las estrategias para alcanzarlos.

Junta general de accionistas.- Es el órgano superior de la empresa y está integrada por todas aquellas personas que tienen un determinado número de acciones. Posee plenos poderes para resolver todos los asuntos relacionados con los negocios de la empresa.

Funciones

- Designar al Gerente General de la empresa.
- Tomar decisiones sobre el aumento o disminución de capital, cambio de domicilio, y demás reformas del Estatuto.
- Establecer las políticas que debe seguir la empresa para el cumplimiento de sus objetivos.
- Dictar reglamentos, ordenanzas y resoluciones.
- Cumplir y hacer cumplir las disposiciones legales estatutarias y reglamentarias.
- Decidir sobre el destino de las utilidades y beneficios sociales.
- Aprobar los planes y programas, presupuestos anuales y sus reformas facultadas y responsabilizar al gerente general de su ejecución.

Supervisado por: Ningún Nivel.

Supervisa a: Gerente General.

2. Nivel ejecutivo: Este nivel vigila la comunicación interna entre el nivel Directivo y el nivel Operativo. Está facultada para seleccionar los recursos necesarios para llegar al cliente con las alternativas que satisfagan sus necesidades.

Gerente general.- El Gerente General que es elegido por la Junta General de Accionistas, es el ejecutor de las acciones, además coordina las actividades de la empresa e informa los resultados obtenidos a la Junta de Accionistas.

Funciones:

- Representar legalmente a la empresa, en forma judicial y extrajudicial.
- Controlar el buen funcionamiento del negocio.

- Planear, organizar, dirigir y controlar las actividades inherentes a la gestión administrativa.
- Presentar anualmente un informe de labores ante la Junta General de Accionistas.
- Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la Junta General de Accionistas.
- Evaluar los estados financieros de la empresa.

Supervisado por: Junta General de Accionistas.

Supervisa a: Departamentos de Finanzas, Producción, Recursos Humanos y Mercadeo.

3. Nivel operativo: Denominado también Nivel Técnico, es el área del trabajo básico relacionado directamente con la actividad de la compañía.

a. Departamento de finanzas.- Este departamento prepara informes sobre la situación financiera de la empresa, en donde enfoca todos los movimientos que la empresa ha realizado durante un período determinado.

Jefe financiero

Funciones:

- Planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades financieras de la empresa.
- Elaborar el informe de presupuesto general para aprobación de la Junta General.
- Asesorar a la máxima autoridad o titular para la toma de decisiones en materia financiera.
- La cancelación oportuna de todas las obligaciones de la empresa.
- Preparar los estados financieros y mediante un informe presentar la situación actual de la empresa.
- Entregar oportunamente la información financiera requerida a los distintos grados gerenciales internos, a la Contraloría General, al Ministerio de Finanzas, entre otros.
- Relaciones bancarias y de crédito.
- Llevar la Contabilidad de la empresa.
- Elaborar balances y estados financieros mensuales.

- Responsabilizarse del manejo del dinero de la empresa.
- Realizar depósitos, transferencias y pagos bancarios.

Supervisado por: Gerente General.

Supervisa a: ningún nivel.

b. Departamento de producción.- De suma importancia, pues aquí se realizan las actividades principales de la empresa para obtener un producto de calidad, capaz de satisfacer las necesidades de los clientes.

Jefe de producción

Funciones

- Comprometido a organizar y dirigir la producción.
- Comprobar que las materias primas cumplan con las especificaciones de calidad y cantidad.
- Desarrolla controles de calidad antes, durante y después de los trabajos ejecutados por las operarias.
- Realiza planes para maximizar la producción.
- Supervisa que las actividades de las operarias se cumplan a la perfección.
- Llevar registros diarios de los productos fabricados.

Supervisado por: Gerente General

Supervisa a: Bodega y Operarios

Operarias/os

Funciones:

- Responsable de las materias primas y demás accesorios entregados para el proceso de fabricación.
- Desempeñar con normas de calidad establecidas para la unidad.
- Cumplir con los planes de producción.
- Manipular adecuadamente la maquinaria, a fin de evitar daños irreparables a la materia prima.
- Ejecutar mantenimiento y control de la maquinaria.

Supervisado por: Jefe del Departamento.

Supervisa a: Ningún Nivel.

Jefe de Bodega

Funciones:

- Desarrollar y/o vigilar la recepción, clasificación, y despacho de materiales.
- Solicitar compra de materias primas cuando el nivel de existencia de los mismos se encuentre en su punto mínimo.
- Ayudar con la elaboración del presupuesto de adquisiciones.
- Conservar un control de niveles de máximos y mínimos de inventarios de materiales e insumos.
- Registrar físicamente el movimiento diario de materiales e insumos y mantener archivos del mismo.
- Comprobar que los materiales adquiridos cumplan con estándares de calidad y cantidad.

Supervisado por: Jefe de Producción

Supervisa a: Ningún Nivel.

- c. Departamento de talento humano.-** En este departamento se encuentra toda la información relacionada con el personal de la empresa, su principal objetivo es establecer un buen ambiente de trabajo para lograr la productividad de la empresa.

Jefe de talento humano

Funciones:

- Responsable de la captación y selección de talento humano eficiente y capacitado para el desarrollo de las diferentes actividades que realiza la empresa.
- Favorecer la comunicación de trabajo en equipo.
- Controlar que las funciones asignadas al personal sean cumplidas fielmente.
- Proveer constantemente de capacitación y entrenamiento al personal.
- Desempeñar todas las disposiciones señaladas en el Código de Trabajo.
- Vigilar que se cumpla lo dispuesto en los sistemas de seguridad y salud ocupacional.

Supervisado por: Gerente General.

Supervisa a: Todos los Departamentos.

- d. Departamento de mercadeo.-** su función fundamental es de monitorear el mercado meta, mediante la búsqueda de nuevas necesidades que irán orientadas a la satisfacción del cliente.

Jefe de mercadeo

Funciones:

- Diseñar estrategias de comercialización y ventas a fin de que el producto llegue a las manos del cliente.
- Crear planes innovadores para alcanzar nuevos nichos de mercado y asegurar mejores márgenes de utilidad y mayor rentabilidad.
- Ejecutar estudios sobre los cambios del mercado para de esta manera evitar que la competencia se lleve a los clientes.

Supervisado por: Gerente General.

Supervisa a: Asesor de ventas.

Asesor de ventas

Funciones:

- Vender los productos fabricados por la empresa mediante un plan de ventas.
- Organizar una base de datos de todos los clientes de la empresa.
- Contactar nuevos clientes.
- Proponer medios de publicidad y estrategias de promoción.
- Verificar el stock de los productos.
- Mantener la fidelidad de los clientes.
- Gestión de cobranzas telefónicas.

Supervisado por: Jefe de mercadeo.

Supervisa a: A ningún nivel.

4.11.2 LISTADO DE PUESTOS DE TRABAJO

Análisis de los puestos de trabajo del Taller de Confección Sobre Ruedas de acuerdo a sus funciones como personas discapacitadas, recordemos que pueden funcionar dentro de la mayoría de los puestos de trabajo, exceptuando los de carga.

| Nº | Puestos de Trabajo | Discapacidad |
|-----------|-----------------------------------|---------------------|
| 1. | GERENTE GENERAL | NO DISCAPACITADO |
| 2. | SECRETARIA GENERAL | DISCAPACITADO |
| 3. | JEFE DE TALENTO HUMANO | DISCAPACITADO |
| 4. | JEFE DE MERCADEO | DISCAPACITADO |
| 5. | VENDEDOR | NO DISCAPACITADO |
| 6. | JEFE DE FINANZAS | DISCAPACITADO |
| 7. | JEFE DE PRODUCCION | DISCAPACITADO |
| 8. | JEFE DE BODEGA | DISCAPACITADO |
| 9. | ESTIBADOR DE MATERIA PRIMA | NO DISCAPACITADO |
| 10. | ESTIBADOR DE PRODUCTO TERMINADO | NO DISCAPACITADO |
| 11. | CONTROL DE CALIDAD Y PATRONAJE | NO DISCAPACITADO |
| 12. | OPERADOR DE MAQUINA RECTA | DISCAPACITADO |
| 13. | OPERADOR DE MAQUINA RECTA | DISCAPACITADO |
| 14. | OPERADOR DE MAQUINA RECTA | DISCAPACITADO |
| 15. | OPERADOR DE MAQUINA RECTA | DISCAPACITADO |
| 16. | OPERADOR DE MAQUINA RECTA | DISCAPACITADO |
| 17. | OPERADOR DE MAQUINA VARIAS | DISCAPACITADO |
| 18. | OPERADOR DE MAQUINA VARIAS | DISCAPACITADO |
| 19. | OPERADOR DE PLANCHADO | DISCAPACITADO |
| 20. | OPERADOR DE ACABADOS Y ETIQUETADO | DISCAPACITADO |
| 21. | LIMPIEZA | NO DISCAPACITADO |

4.12 FODA

| | FORTALEZAS | DEBILIDADES |
|--|--|---|
| | 1. Contar con equipos de costura de última generación que incrementa los niveles de productividad de los operarios. | 1. Falta de implementación de indicadores de gestión laboral |
| | 2. Disponer de personal con experiencia previa en el campo de la costura que facilita la creación de diseños innovadores en la línea del vestir. | 2. Parcial desconocimiento de los competidores. |
| | 3. Espacio físico disponible y apropiado para las personas discapacitadas. | 3. No contar con espacios apropiados para el almacenamiento de ropa. |
| | 4. El proceso de confección que se realizará es una cuestión de habilidad y práctica con la que cuentan los operarios de costura. | 4. Captación de una cartera de clientes |
| | 5. Desarrollo de un fuerte espíritu de equipo entre accionistas y empleados para enfrentar el desafío de salir adelante con la empresa. | 5. Falta de alianzas con otras entidades de personas en situación de discapacidad. |
| | 6. Contar con una adecuada estructura administrativa. | 6. Falta de previsión en solicitar las materias primas con anticipación |
| OPORTUNIDADES | ESTRATEGIA FO | ESTRATEGIA DO |
| 1. Alcanzar una participación importante dentro del mercado de confección de ropa. | 1. Desarrollar ideas que permitan aprovechar la experiencia administrativa para lanzar una línea de ropa. (F1,O1) | 1. Analizar las estrategias de mercado de la competencia que permita encontrar alternativas para crecer en el mercado. (D3,O2) |
| 2. Posibilidad de crear una marca de ropa propia del taller de confección. | 2. Implementar indicadores de productividad que midan la producción del taller para futuro incrementar participación en el mercado. (F4,O2) | 2. Implementar un sistema de inventarios más complejo que permita optimizar recursos financieros y materiales para posterior creación de propia marca. (D6,O2) |

| AMENAZAS | ESTRATEGIA FA | ESTRATEGIA DA |
|---|---|---|
| 1. La actual crisis económica que atraviesa el País y el mundo en general que ocasiona un declive en los niveles de producción de todo tipo de empresa. | 1. Aprovechar la infraestructura instalada para mantener la productividad ante la presencia de nuevos talleres. (F1,A2) | 1. La crisis actual económica ocasiona que se incrementen los inventarios de materias primas y productos terminados. (D3,A1) |
| 2. La aparición de nuevos talleres de confección. | 2. Fortalecer la gestión administrativa de la empresa ante los embates y la economía cambiante que enfrenta el país. (F6,A2) | 2. Desconocer la competencia como maneja sus precios se contrarrestaría con un correcto manejo de los inventarios (D4,A2) |
| 3. La elevada competencia que existe entre marcas de vestir nacionales y extranjeras. | 3. Establecer contratos de confección de ropa entre las diferentes marcas de ropa nacionales e internacionales. (F2,O1) | 3. Definir un plan de mercadeo que permita captar clientes en un mercado competitivo. (D2,A3) |
| 4. La restricción del crédito para futuras ampliaciones del taller. | 4. Evaluar las líneas de crédito más adecuadas para la compra de nuevos equipos para el taller. (F3,A4) | 4. Detallar en un plan estratégico las acciones a tomar frente a crisis en la economía y de gestión laboral. (D1,A4) |

4.14 PLAN DE OPERACIONES

4.14.1 Ubicación y plano de las instalaciones

El taller de confecciones estará localizado dentro de las instalaciones de **ASOPLEJICA** ubicadas en el Centro Comercial de la Ciudadela Huancavilca en los locales 4 y 6 junto a Comisariato del IESS, en la parroquia Ximena de la ciudad de Guayaquil.

Gráfico 13. Croquis de ubicación del taller





4.14.2 Descripción de maquinarias y equipos, especificaciones técnicas

Los equipos que se utilizarán en el taller de confecciones se agrupan en las siguientes categorías de:

Tabla 12

Descripción de maquinarias y equipos

| TIPO DE MÁQUINAS DE COSER | PROCEDENCIA | CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS |
|--|-------------|---|
| <p>1. RECTA INDUSTRIAL</p>  | China | Permite una costura de calidad a través de puntadas rectas en zigzag o mediante una combinación de ambas que facilita la realización de figuras decorativas. Entre las principales características están su doble pespunte recto y la velocidad en la realización de puntadas por minutos (5000 puntadas por minuto), sistema de aguja, dispositivo automático de retroceso, lubricación automática, número de hilos. |

2. OVERLOCK



China

Empleadas para evitar que se produzcan deshilachadas que se efectúan sobre las costuras.

1. RECUBRIDORA



China

Empleadas para hacer puntos, así como costuras respuntes y centradas.

2. BASTERA



China

Sirven para efectúan costuras que no sean visibles a la vista, como dobladillos en pantalones de vestir o polleras.

3. COLLARETERA



China

Para efectuar cuellos o mangas, sobre todo de sectores curvos. Estas son muy similares a las máquinas recubridoras.

4. BOTONERA



China

Para pegar diversos tipos de botones.

5. ATRACADORA



China

Para la afirmación de aberturas, bolsillos, entre otros.

6. ELASTIQUERA



China

Para colocar elásticos.

7. OJALADORA



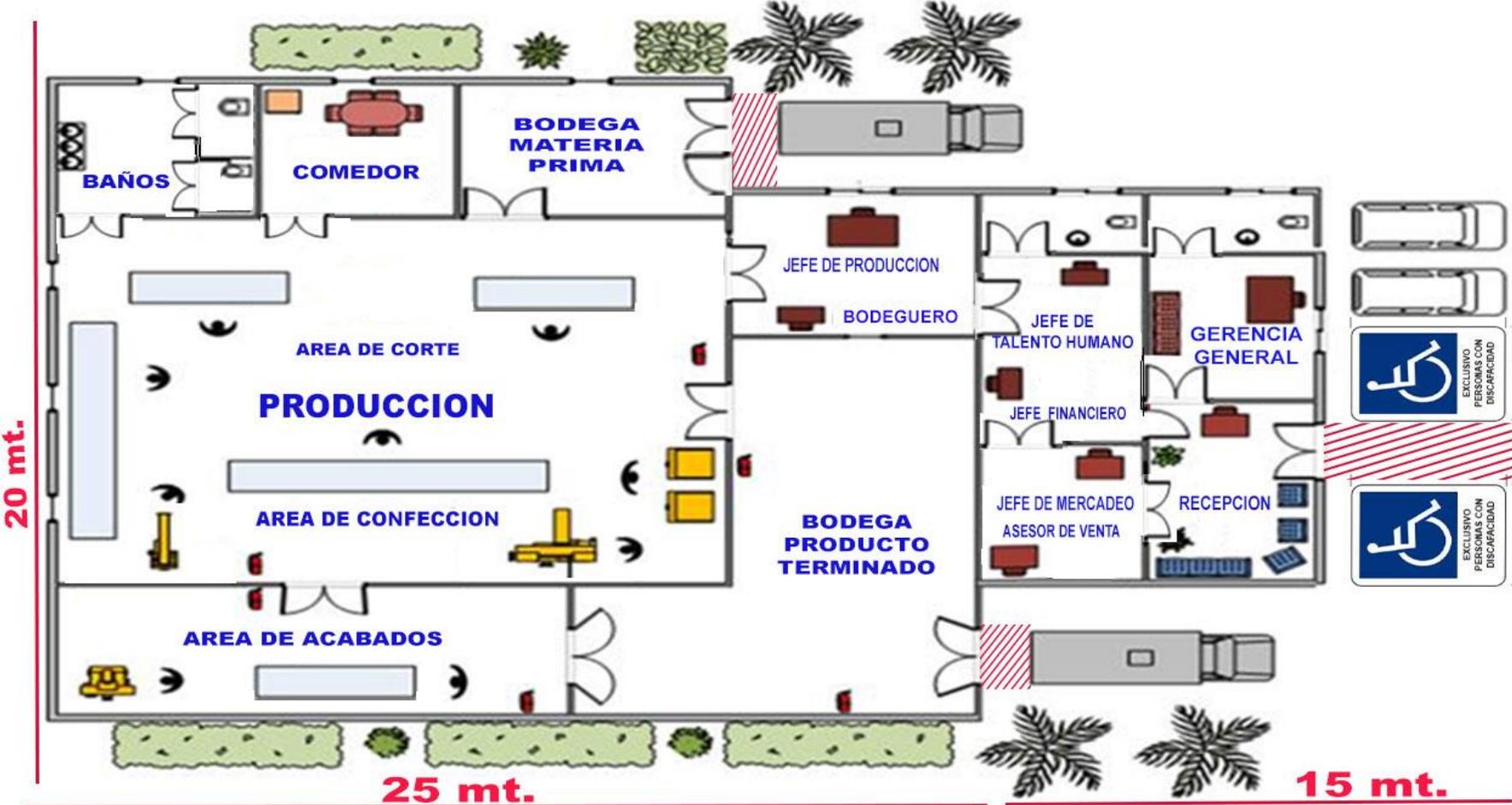
China

Para la realización de los hojaldres y efectuados los mismos la misma máquina procede a cortarlos de manera automática.

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María
FUENTE: Almacenes “ Dillon”

4.14.3 Diagrama de planta

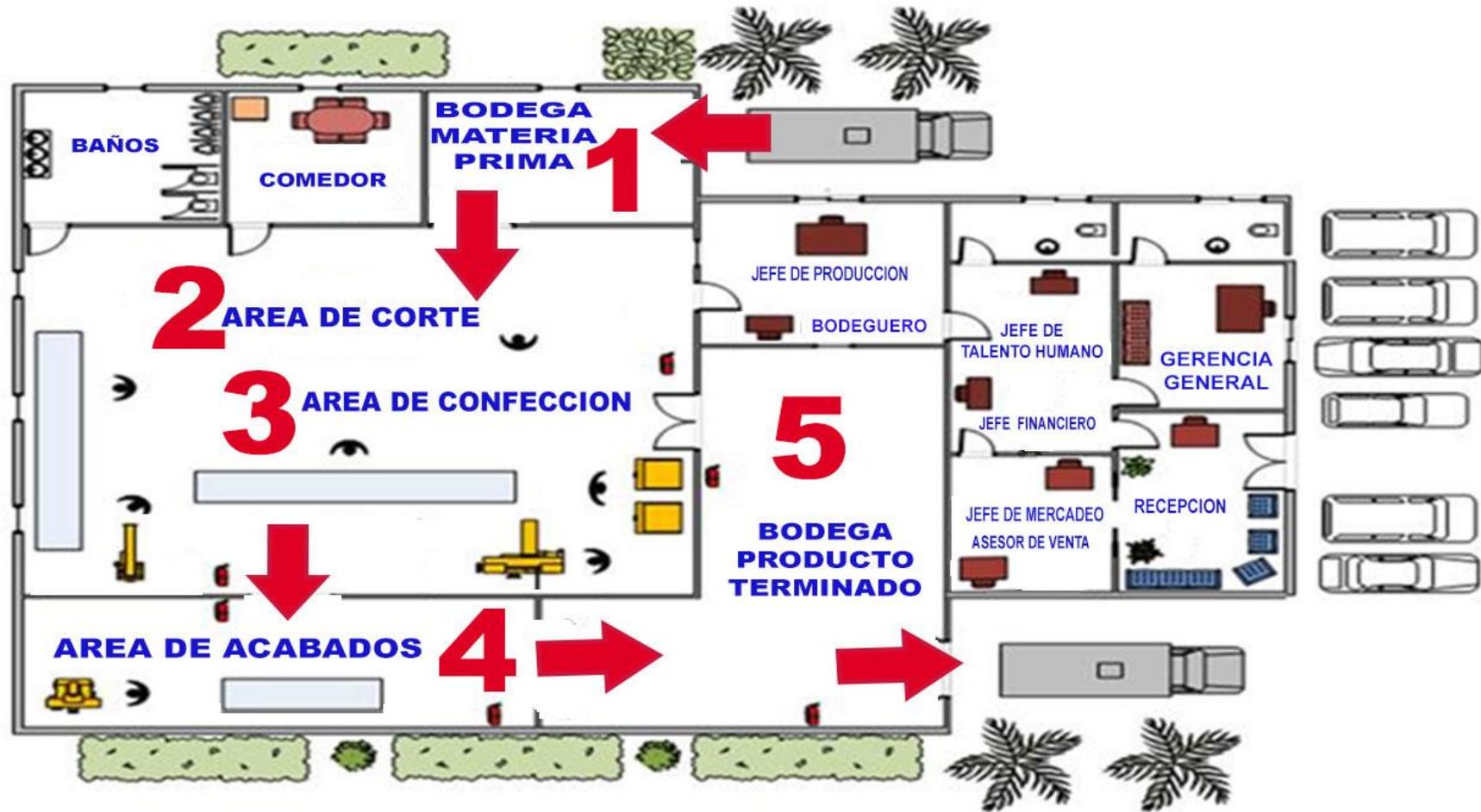
Gráfico 14. Diagrama de planta



ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

4.14.3.1 Diagrama de Producción

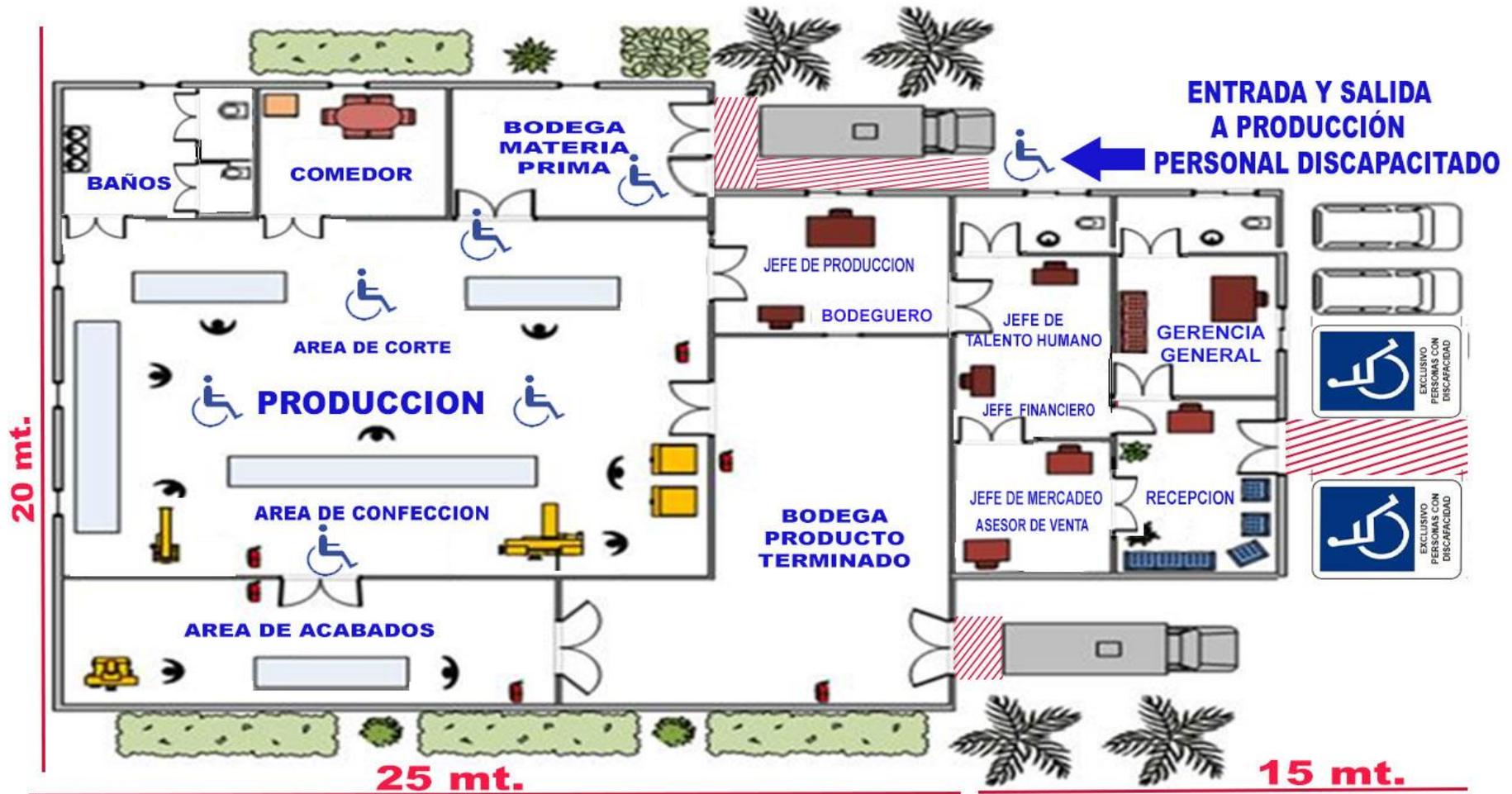
Gráfico 15. Diagrama de Producción



ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

4.14.3.2 Diagrama de Accesibilidad para Personas Discapacitadas

Gráfico 15. Diagrama de Accesibilidad para Personas Discapacitadas



ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

4.15 Capacidad de producción

La capacidad de producción del Taller de Confecciones de Ropa “**Sobre Ruedas**” se estima en la tabla siguiente, se considera un incremento del 10% anualmente en los niveles de producción.

TABLA 13

Producción estimada del taller

| DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS | ANUAL |
|---------------------------------------|---------------|
| CAMISAS | |
| Niños hasta 5 | 1.850 |
| Niños 6 - 12 | 1.850 |
| Chicos de 13 - 18 años | 1.850 |
| Jóvenes hasta 30 | 1.850 |
| Adultos entre 31 a 65 años | 1.850 |
| TOTAL DE CAMISAS PRODUCIDAS | 9.250 |
| PANTALONES | |
| Niños hasta 5 | 960 |
| Niños 6 - 12 | 960 |
| Chicos de 13 - 18 años | 960 |
| Jóvenes hasta 30 | 960 |
| Adultos entre 31 a 65 años | 960 |
| TOTAL DE PANTALONES PRODUCIDOS | 4.800 |
| BLUSAS | |
| Niñas hasta 5 | 1.350 |
| Niñas 6 - 12 | 1.350 |
| Chicas de 13 - 18 años | 1.350 |
| Jóvenes hasta 30 | 1.350 |
| Adultos entre 31 a 65 años | 1.350 |
| TOTAL DE BLUSAS PRODUCIDAS | 6.750 |
| FALDAS | |
| Niñas hasta 5 | 1.350 |
| Niñas 6 - 12 | 1.350 |
| Chicas de 13 - 18 años | 1.350 |
| Jóvenes hasta 30 | 1.350 |
| Adultos entre 31 a 65 años | 1.350 |
| TOTAL DE FALDAS PRODUCIDAS | 6.750 |
| VESTIDOS | |
| Niñas hasta 5 | 1.350 |
| Niñas 6 - 12 | 1.350 |
| Chicas de 13 - 18 años | 1.350 |
| Jóvenes hasta 30 | 1.350 |
| Adultos entre 31 a 65 años | 1.350 |
| TOTAL DE FALDAS PRODUCIDAS | 6.750 |
| PRODUCCION DE PRENDAS ANUALES | 34.300 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

4.16 Manual de proceso o descripción del proceso de confección

Símbolos

Operación:



Cuando se modifica las características físicas o químicas del producto, cambio de forma, montaje o desmontaje, añadido o supresión de material, preparación para la fase siguiente, etc., todo eso incluye una OPERACIÓN.



Inspección:

Es una inspección cuando se efectúa una comprobación o identificación, sea de calidad, cantidad, medida, exactitud de datos, etc.



Transporte:

Hay un transporte cuando un objeto o un documento son trasladados de un lugar a otro, sin perder sus características.



Almacenamiento o archivo:

Hay almacenamiento cuando un objeto o un documento es guardado o archivado, no pudiendo ser trasladado de dicho lugar sin autorización o permiso.

1) Descripción del proceso de confección de una camisa

Área de diseño y corte

- Cortar las piezas de tela de las camisas de acuerdo a las medidas de las prendas que se van a confeccionar siguiendo los moldes- patrón.
- Corte de las telas en piezas.
- Verificación de medidas.

Área de confección

- Llevar piezas cortadas a máquina de coser overlock.
- Encandilamiento de los contornos de las piezas cortadas en máquina overlock.
- Transporte de piezas a máquina de costura recta.
- Cosida de los costados y hombros.
- Cosida de los hombros.
- Colocación del cuello.
- Subida y cosida del dobladillo de la blusa
- Se procede a coser la camisa siguiendo las direcciones del modelo.
- Colocación de bolsillos.

Área de acabados

- Colocación de botones en máquina botonera.
- Elaboración de ojales.
- Control de cero defectos en la prenda.
- Finalmente se procede a planchar la camisa para eliminar las arrugas y fijar los puntos.

Gráfico 116
Diagrama de proceso de elaboración de camisa (adultos)

| ACTIVIDADES DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN |  |  |  |  | DISTRIB. METROS | TIEMPO DE PROCESO (SEG) |
|--|---|---|--|---|-----------------|-------------------------|
| AREA DE DISEÑO Y CORTE | | | | | | |
| 1. Chequeo de estado de telas | X | | | | 0 | 120 |
| 2. Seguimiento del patrón. | | X | | | 0 | 240 |
| 3. Corte de telas de acuerdo al patrón | | X | | | 0 | 180 |
| 3. Verificación de medidas | | | X | | 0 | 90 |
| AREA DE CONFECCIÓN | | | | | | |
| 1. Piezas cortadas transportadas a máquina overlock | | | | X | 5 | 150 |
| 2. Encandilar piezas cortadas en máquina overlock. | | X | | | 0 | 120 |
| 3. Transporte para coser por máquina de costura recta. | | | | X | 5 | 20 |
| 4. Unión de costados y hombros. | | X | | | 0 | 25 |
| 5. Cosida de mangas. | | X | | | 0 | 25 |
| 6. Cosida de cuello. | | X | | | 0 | 20 |
| 7. Subida y cosida del dobladillo de cuello. | | X | | | 0 | 20 |
| AREA DE ACABADOS | | | | | | |
| 8. Llevar prenda a máquina botonera. | | | | X | 2,5 | 60 |
| 9. Elaboración de ojales. | | X | | | 0 | 45 |
| 10. Planchado de prenda. | | X | | | 0,5 | 150 |
| TIEMPO TOTAL DE CONFECCIÓN DE PRENDA | | | | | | 1265 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

1265 seg. X 1min. = 21 minutos por prenda

60 seg.

2. Descripción del proceso de confección de pantalones

Área de diseño y corte

- Chequeo de telas.
- Confeccionar el molde del pantalón a confeccionar.
- Cortar las piezas de tela según los moldes escogidos.
- Comprobar las medidas de los pantalones

Área de confección

- Coser las piezas.
- Proceder al pegado de los bolsillos.
- Unir los costados y las entrepiernas
- Coser el cierre.
- Hilvanar para empro lijar.
- Colocar las pretinas
- Proceder a doblar y coser las vastas del bolsillo.

Área de acabados

- Se procede el traslado del pantalón a la máquina ojaladora y botonera.
- Ejecución del ojal y proceder al pegado del ojal de botón en pretina.
- Chequear que el pantalón no presente defectos.
- Proceder al traslado del pantalón a la mesa de planchado
- Empaquetado del pantalón.

Gráfico 127

Diagrama de proceso de elaboración de pantalones (adultos)

| ACTIVIDADES DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN | □ | ○ | ▭ | ➡ | DISTRIB. METROS | TIEMPO DE PROCESO (SEG) |
|--|---|---|---|---|-----------------|-------------------------|
| AREA DE DISEÑO Y CORTE | | | | | | |
| 1. Chequeo de estado y selección de telas | X | | | | 0 | 150 |
| 2. Confeccionar el molde del patrón . | | X | | | 0 | 30 |
| 3. Corte de piezas telas de acuerdo al patrón | | X | | | 0 | 90 |
| 4. Verificación de medidas | | | X | | 0 | 60 |
| AREA DE CONFECCIÓN | | | | | | |
| 1. Fijación con alfileres de las piezas cortadas y transporte. | | | | X | 5 | 10 |
| 2. Encadilar contorno de piezas en maquinas Overlock. | | x | | | 0 | 120 |
| 3. Piezas cortadas a coser transportadas a máquina costura recta | | | | X | 5 | 10 |
| 4. Pegado de bolsillo | | x | | | 0 | 120 |
| 5. Union de costado y entrepierta | | x | | | 0 | 180 |
| 6. Colocacion de cierre | | x | | | 0 | 90 |
| 7. Union de tiro (delantero y posterior) | | x | | | 0 | 120 |
| 8. Colocacion de pretina | | x | | | 0 | 120 |
| 9. Doblado y cosido de bastas del pantalon | | x | | | 0 | 120 |
| AREA DE ACABADOS | | | | | | |
| 1. Traslado del pantalon a la máquina ojaladora y botonera. | | | | X | 2,5 | 5 |
| 2. Ojal y pegado de boton en pretina. | | X | | | 0 | 30 |
| 3. Revisión de defectos. | | | X | | 0 | 85 |
| 4. Transporte a mesa de planchado. | | | | X | 2,5 | 5 |
| 5. Planchado y empacado. | | X | | | 0 | 140 |
| TIEMPO TOTAL DE CONFECCIÓN DE PRENDA | | | | | | 1485 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

1485 seg. X 1min. = 25 minutos por prenda

60 seg.

3. Descripción del proceso de confección de blusas

Área de diseño y corte

- Chequeo del estado de telas.
- Confección del patrón.
- Se cortan las piezas de la blusa a elaborar de acuerdo a los moldes elegidos.
- Verificación de medidas.

Área de confección

- Se procede a fijar con alfileres las piezas de telas que armarán la blusa.
- Llevar las piezas a la máquina overlock.
- Se procede a coser las piezas por medio de la máquina de coser.
- Se agregan los ojales y los detalles que se requieren.
- Unir los costados y los hombros.
- Colocar las mangas
- Pegar el cuello
- Proceder a la subida y cosida de dobladillo de blusa.

Área de acabados

- Traslado de la blusa a la máquina ojaladora y botonera.
- Proceder a la revisión de los defectos de la blusa.
- Proceder al traslado de la blusa a la mesa de planchado
- Empaquetado de la blusa.

Gráfico 138

Diagrama de proceso de elaboración de blusa (adultos)

| ACTIVIDADES DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN | □ | ○ | ▭ | ➡ | DISTRIB. METROS | TIEMPO DE PROCESO (SEG) |
|--|---|---|---|---|-----------------|-------------------------|
| AREA DE DISEÑO Y CORTE | | | | | | |
| 1. Chequeo de estado de telas | X | | | | 0 | 120 |
| 2. Seguimiento del patrón. | | X | | | 0 | 90 |
| 3. Corte de telas de acuerdo al patrón | | X | | | 0 | 150 |
| 4. Verificación de medidas | | | X | | 0 | 90 |
| AREA DE CONFECCIÓN | | | | | | |
| 1. Piezas cortadas transportadas a máquina overlock | | | | X | 5 | 10 |
| 2. Encandilar piezas cortadas en máquina overlock. | | X | | | 0 | 150 |
| 3. Transporte para coser por máquina de costura recta. | | | | X | 5 | 10 |
| 4. Unión de costados y hombros. | | X | | | 0 | 150 |
| 5. Cosida de mangas. | | X | | | 0 | 120 |
| 6. Cosida de cuello. | | X | | | 0 | 120 |
| 7. Subida y cosida del dobladillo de cuello. | | X | | | 0 | 150 |
| AREA DE ACABADOS | | | | | | |
| 1. Llevar prenda a máquina botonera y ojaladora. | | | | X | 2,5 | 5 |
| 2. Elaboración de ojales y pegada de botones. | | X | | | 0 | 120 |
| 3. Transporte mesa de planchado. | | | | X | 2,5 | 5 |
| 4. Planchado y empaçado de prenda. | | X | | | 0 | 150 |
| TIEMPO TOTAL DE CONFECCIÓN DE PRENDA | | | | | | 1440 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

1440 seg. X 1min. = 24 minutos por prenda
60 seg.

4. Descripción del proceso de confección de faldas

Área de diseño y corte

- Chequear la tela para confeccionar la falda.
- Registrar las medidas de la talla que se va a confeccionar.
- Cortar los patrones.
- Cortar la tela.
- Proceder a coser las uniones de los lados.

Área de confección

- Llevar las piezas a la máquina overlock.
- Encandilamiento de contorno de piezas en máquina overlock.
- Llevar las piezas a la máquina de costura recta.
- Proceder a coser el dobladillo.
- Colocar el elástico dentro de la falda.
- Terminar la pretina.

Área de acabados

- Llevar la falda a la máquina ojaladora y botonera.
- Realizar el ojal y pegado de la pretina.
- Chequear que la falda presente cero defectos.
- La blusa pasa a la mesa de planchado.
- Planchado y empaquetado de la blusa.

Gráfico 149

Diagrama de proceso de elaboración de faldas (adultos)

| ACTIVIDADES DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN | □ | ○ | ▭ | ➡ | DISTRIB. METROS | TIEMPO DE PROCESO (SEG) |
|--|---|---|---|---|-----------------|-------------------------|
| AREA DE DISEÑO Y CORTE | | | | | | |
| 1. Chequeo de estado y selección de telas | X | | | | 0 | 150 |
| 2. Confeccionar el molde del patrón . | | X | | | 0 | 90 |
| 3. Corte de piezas telas de acuerdo al patrón | | X | | | 0 | 60 |
| 4. Verificación de medidas | | | X | | 0 | 60 |
| AREA DE CONFECCIÓN | | | | | | |
| 1. Fijación con alfileres de las piezas cortadas y transporte. | | | | X | 5 | 10 |
| 2. Encandilar contorno de piezas en maquinas Overlock. | | x | | | 0 | 120 |
| 3. Piezas cortadas a coser transportadas a máquina costura recta | | | | X | 5 | 10 |
| 4. Union de costado y pegado de cierre | | x | | | 0 | 180 |
| 5. Colocacion de pretina | | X | | | 0 | 120 |
| 6. Subir y coser dobladillo de falda. | | X | | | 0 | 120 |
| AREA DE ACABADOS | | | | | | |
| 1. Llevar prenda a máquina botonera y ojaladora. | | | | X | 2,5 | 5 |
| 2. Ojal y pegado de boton en pretina. | | X | | | 0 | 30 |
| 3. Revisión de defectos. | | | X | | 0 | 85 |
| 4. Transporte a mesa de planchado. | | | | X | 2,5 | 5 |
| 5. Planchado y empacado. | | X | | | | 140 |
| TIEMPO TOTAL DE CONFECCIÓN DE PRENDA | | | | | | 1185 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

1185 seg. X 1min. = 20 minutos por prenda

60 seg.

5. Descripción del proceso de confección de vestidos

Área de diseño y corte

- Chequeo de telas.
- Seleccionar las telas.
- Escoger un patrón del vestido a confeccionar.
- Se corta las piezas de la tela siguiendo los patrones cortados.
- Verificación de medidas.

Área de confección

- Fijación de las piezas con alfileres de piezas cortadas.
- Proceder a coser las uniones de los lados en máquina overlock.
- Encandilamiento de contorno de piezas.
- Unir los lados y proceder a medir la abertura del cuello.
- Se cose el escote.
- Coser las tiras para unir las.
- Cortar y fijar la línea de cintura.
- Coser la cintura elástica.
- Fijar y medir los brazos.
- Coser los lados.

Área de acabados

- Traslado del vestido a la máquina ojaladora y botonera.
- Añadir el dobladillo.
- Chequear que la falda presente cero defectos.
- El vestido pasa a la mesa de planchado.
- Planchado y se le agregan los detalles finales al vestido.
- Empaquetado del vestido.

Gráfico 20

Diagrama de proceso de elaboración de vestidos (adultos)

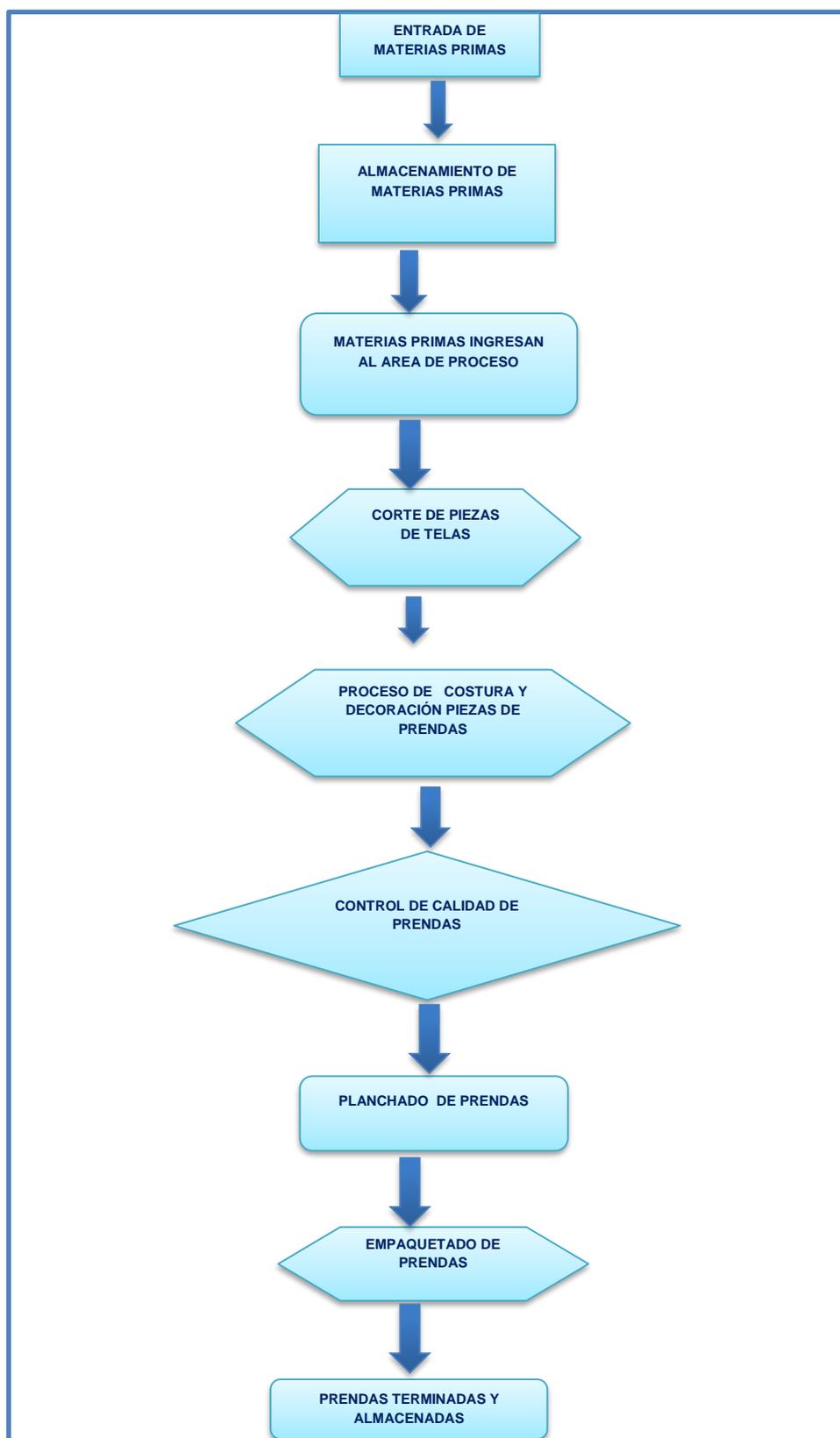
| ACTIVIDADES DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN | □ | ○ | ▭ | ➡ | DISTRIB. METROS | TIEMPO DE PROCESO (SEG) |
|--|---|---|---|---|-----------------|-------------------------|
| AREA DE DISEÑO Y CORTE | | | | | | |
| 1. Chequeo de estado y selección de telas | X | | | | 0 | 150 |
| 2. Confeccionar el molde del patrón . | | X | | | 0 | 90 |
| 3. Corte de piezas telas de acuerdo al patrón | | X | | | 0 | 60 |
| 4. Verificación de medidas | | | X | | 0 | 90 |
| AREA DE CONFECCIÓN | | | | | | |
| 1. Fijación con alfileres de las piezas cortadas y transporte. | | | | X | 5 | 10 |
| 2. Encandilar contorno de piezas en maquinas Overlock. | | x | | | 0 | 120 |
| 3. Piezas cortadas a coser transportadas a máquina costura recta | | | | X | 5 | 10 |
| 4. Unir los lados y medida de abertura de cuello. | | x | | | 0 | 150 |
| 5. Cosida del escote | | X | | | 0 | 120 |
| 6. Coser las tiras | | X | | | | 60 |
| 7. Cortar y fijar la linea de cintura. | | X | | | | 60 |
| 8. Fijar y medir los brazos. | | X | | | | 60 |
| 9. Coser los lados. | | X | | | 0 | 150 |
| AREA DE ACABADOS | | | | | | |
| 1. Traslado del vestido a la máquina ojaladora y botonera. | | | | X | 2,5 | 5 |
| 2. Añadir el dobladillo | | X | | | 0 | 60 |
| 3. Verificación de defectos. | | | X | | 0 | 100 |
| 4. Transporte a mesa de planchado. | | | | X | 2,5 | 5 |
| 5. Planchado y empacado. | | X | | | 0 | 150 |
| TIEMPO TOTAL DE CONFECCIÓN DE PRENDA | | | | | | 1450 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

1450 seg. X 1min. = 24 minutos por prenda

60 seg

Gráfico 15. Flujograma de producción de prendas



ELABORADO: Alemán Yuleisi y Palma María

4.17 PLAN DE MARKETING

4.17.1 Análisis del mercado (Fuerzas de Porter)

a. Amenazas de nuevos competidores

Siendo una actividad artesanal, mediano presupuesto y fácil instalación en el mercado siempre aparecerán nuevos competidores dentro de la micro y pequeña industria, los que lograrán diferenciación a través de la publicidad y sus costos de producción.

Entre las barreras de entrada están:

- Los costos generales de producción de los talleres instalados.
- La variedad de servicios que puedan ofrecer.
- Economías de escala.

b. Rivalidad entre los competidores existentes

La actividad del corte y la confección de ropa es desarrollada a mayormente por pequeñas y medianas empresas de Guayaquil y de Ecuador las que realizan el proceso de corte y elaboración de los diferentes modelos que cadenas de almacenes de ropa comercializan a través de diferentes medios como son por catálogo, en puntos de distribución y otros.

Los que realizan los esfuerzos de publicidad por mantener sus marcas de vestir vigentes y posicionarse en el mercado igualmente compiten con los precios de sus prendas de vestir, lanzar nuevas líneas de confecciones de prendas de vestir, etc.

Los principales competidores en la comercialización de ropa son: Alby Store, Super- éxito, Mi Comisariato, Pasa, etc.

Este sector presenta una gran competencia por la presencia de marcas extranjeras que tiene una gran fuerza de venta por catálogo que en ciertos casos realizan el ensamblado de las piezas en Ecuador.

c. Productos o servicios sustitutivos

La ropa de determinada marcas confeccionada en Ecuador es de excelente calidad y duración en relación a ropa importada de la China que compite por precios, la ropa distribuida por las cadenas se enfoca más a la clase media – alta de la población. Es un bien imprescindible para la presentación de la persona y

no existe un bien sustituto para la vestimenta sino a la predilección de determinada marcas.

d. El poder de negociación de los clientes

Las prendas de vestir están diferenciadas, por ciertas características como son: precio, calidad y durabilidad que ofrezca cierta marca que distribuya un almacén, se puede presentar el caso de que existan clientes fieles a determinada marca de ropa y estén dispuestos a pagar determinado precio, que origina que el poder de mercado de los clientes sea bajo.

e. El poder de negociación de los proveedores

Los proveedores de materiales de costura no tienen mayor poder negociación dado que no pueden crear sus propios talleres de confecciones, debido a que sus propietarios están especializados en una línea de negocios y necesitaría invertir en el nuevo negocio.

f. Mercado meta del producto(s) o servicio(s) del proyecto

| | |
|------------------------------|---|
| Sexo: | Masculino y femenino |
| Edad: | 5 – 65 años |
| Localidad: | Guayaquil y localidades cercanas |
| Nivel Socioeconómico: | Media y media alta |
| Ocupación: | Todas. |
| Estilo de vida: | Niños y niñas, jóvenes estudiantes personas adultas de ambos sexos entre otras. |
| Ciclo de vida: | Solteras y solteros, casados y casadas, |
| Tasa de utilización: | La vestimenta es un bien indispensable de uso diario de las personas. |

g. Competencia

Entre los talleres que representan competencia dentro de Guayaquil se mencionan en la tabla 14 siguiente

Tabla 14
Nombres de principales
Establecimientos competidores

| COMPETIDORES | % DE PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO |
|---|-------------------------------------|
| Confecciones “Don Sánchez” | 15,87 |
| Confecciones “Next” | 11,08 |
| Confecciones “Alexis” | 10,08 |
| Vera y Reyes manufacturas | 9,32 |
| Modas “ICAB” | 8,21 |
| Modany S.A | 7,09 |
| Trajes “El Sol” | 6,90 |
| Confecciones “Celetrist” | 6,87 |
| Confecciones “Dimitri” Julio Vinueza Diseño Ltda | 4,91 |
| Gonbatex | 4,32 |
| Confecciones “Conilla” | 4,23 |
| Confecciones “Fran Sol” | 3,87 |
| El vigía | 2,79 |
| Sastrería “Modern chic” | 2,56 |
| Dimaglia | 1,90 |
| TOTAL | 100,00 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María
FUENTE: Junta Provincial de Artesanos del Guayas

h. Análisis Demanda – Producto (punto de equilibrio)

En el 2014, el país exportó más de 1.300 toneladas de prendas de vestir, lo cual significó alrededor de 19 millones de dólares para la industria local, según cifras de la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador. De acuerdo con datos del último censo económico del INEC, en el 2010 había 11.006

establecimientos de manufactura textil, de los cuales el 74,2 por ciento se dedicaba a la fabricación de prendas de vestir (excluyendo las prendas de piel). Hasta el 2010 había 31.983 establecimientos comerciales vinculados a la actividad textil, de los cuales el 80 por ciento se dedicaba a la venta por menor de prendas de vestir y otros productos. (Vistazo R. , 2014)

4.18 Productos y/o servicios

4.18.1 Detalle de los productos y/o servicios a ofrecer

Los productos finales que confecciona el taller de confección son:

- Kit de uniformes escolares para las unidades educativas del Gobierno Nacional: pantalón de gabardina y camisa para los niños, blusa y falda para las niñas.
- Prendas de vestir casual, deportiva y de vestir para damas, caballeros y niños pertenecientes a marcas de empresas que contratan nuestros servicios para confeccionar su producción de ropa.

4.19 Estrategias de mercado

4.19.1 Posicionamiento de los productos y/o servicios

- Fijar una diferenciación del servicio taller de confección en relación a la competencia como es el plazo de entrega de los pedidos a los clientes.
- Determinar costos operativos óptimos que permitan fijar precios que permitan un margen de ganancia adecuado.
- Destacar la calidad del servicio de confección de prendas.

4.19.2 Políticas de precios

Los precios de elaboración de las prendas son detalladas en la tabla 15.

Tabla 15
Lista de precios de “Confecciones SOBRE RUEDAS”

| DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS | PRECIOS |
|----------------------------|----------|
| Camisas | |
| Niños hasta 5 | \$ 4,25 |
| Niños 6 - 12 | \$ 4,75 |
| Chicos de 13 - 18 años | \$ 7,00 |
| Jóvenes hasta 30 | \$ 12,50 |
| Adultos entre 31 a 65 años | \$ 15,00 |

| Pantalones | |
|----------------------------|----------|
| Niños hasta 5 | \$ 7,75 |
| Niños 6 - 12 | \$ 9,00 |
| Chicos de 13 - 18 años | \$ 15,00 |
| Jóvenes hasta 30 | \$ 15,00 |
| Adultos entre 31 a 65 años | \$ 18,00 |
| Blusas | |
| Niñas hasta 5 | \$ 6,00 |
| Niñas 6 - 12 | \$ 6,50 |
| Chicas de 13 - 18 años | \$ 13,00 |
| Jóvenes hasta 30 | \$ 15,00 |
| Adultos entre 31 a 65 años | \$ 15,00 |
| Faldas | |
| Niñas hasta 5 | \$ 6,00 |
| Niñas 6 - 12 | \$ 6,50 |
| Chicas de 13 - 18 años | \$ 13,00 |
| Jóvenes hasta 30 | \$ 15,00 |
| Adultos entre 31 a 65 años | \$ 15,00 |
| Vestidos | |
| Niñas hasta 5 | \$ 8,00 |
| Niñas 6 - 12 | \$ 9,00 |
| Chicas de 13 - 18 años | \$ 15,00 |
| Jóvenes hasta 30 | \$ 17,00 |
| Adultos entre 31 a 65 años | \$ 18,00 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María
FUENTE: Junta Provincial de Artesanos del Guayas

Se ha considerado como referencia los valores de otros locales dentro de este sector de la confección de ropa para establecerlos. En promedio los precios de la competencia se encuentran detallados en la tabla 16.

Tabla 16

Lista de precios promedios de la competencia

| DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS | PRECIOS |
|---------------------------------|----------------|
| Camisas | |
| Niños hasta 5 | \$ 4,75 |
| Niños 6 - 12 | \$ 5,25 |
| Chicos de 13 - 18 años | \$ 8,00 |
| Jóvenes hasta 30 | \$ 12,50 |
| Adultos entre 31 a 65 años | \$ 15,00 |

| Pantalones | |
|----------------------------|----------|
| Niños hasta 5 | \$ 8,50 |
| Niños 6 - 12 | \$ 9,80 |
| Chicos de 13 - 18 años | \$ 17,00 |
| Jóvenes hasta 30 | \$ 18,00 |
| Adultos entre 31 a 65 años | \$ 18,00 |
| Blusas | |
| Niñas hasta 5 | \$ 7,00 |
| Niñas 6 - 12 | \$ 7,25 |
| Chicas de 13 - 18 años | \$ 14,75 |
| Jóvenes hasta 30 | \$ 16,50 |
| Adultos entre 31 a 65 años | \$ 18,00 |
| Faldas | |
| Niñas hasta 5 | \$ 6,75 |
| Niñas 6 - 12 | \$ 7,50 |
| Chicas de 13 - 18 años | \$ 13,65 |
| Jóvenes hasta 30 | \$ 15,70 |
| Adultos entre 31 a 65 años | \$ 16,00 |
| Vestidos | |
| Niñas hasta 5 | \$ 8,75 |
| Niñas 6 - 12 | \$ 9,55 |
| Chicas de 13 - 18 años | \$ 16,00 |
| Jóvenes hasta 30 | \$ 18,00 |
| Adultos entre 31 a 65 años | \$ 18,90 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María
FUENTE: Junta Provincial de Artesanos del Guayas

Se establece como una política a aplicarse a los precios de venta de los productos de un descuento del 5% y 10% sobre el monto total por órdenes de confección de 500 prendas en adelante. En la tabla 17 los clientes potenciales se detallan.

Tabla 17

Lista de clientes potenciales

| NOMBRE DE EMPRESA | PRENDAS | MODALIDAD |
|--------------------------|-------------------------|---------------------|
| Ministerio de Educación | Uniformes escolares | Confección completa |
| Diario el Universo | Uniformes empresariales | Confección completa |
| Fadesa | Uniformes empresariales | Confección completa |

| | | |
|----------------|--------------------------------|---------------------|
| Nestlé | Uniformes empresariales | Confección completa |
| Almacenes Tía | Prendas femeninas y masculinas | Confección completa |
| Mi Comisariato | Prendas femeninas y masculinas | Confección completa |
| El Coral | Prendas femeninas y masculinas | Confección completa |
| De Prati | Prendas femeninas y masculinas | Solo confección. |
| Súper Éxito | Prendas femeninas y masculinas | Solo confección. |
| Nivi Store | Prendas femeninas y masculinas | Solo confección. |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

4.19.3 Políticas de distribución y ventas

a. Distribución

- El taller recibe las telas de los clientes para que se realicen las prendas y posteriormente la distribución de los bultos de ropa confeccionada es realizada de las siguientes maneras:
- Los clientes entregan los rollos de telas en las instalaciones del taller y posteriormente retiran las prendas confeccionadas.
- Los clientes desean que se retire los rollos de telas y posteriormente se entreguen los bultos de tela en su establecimiento por lo cual se cobrará un recargo por ese servicio del 5% del monto de factura.

b. Ventas

- Los servicios se realizarán previo al pago del 50% para el inicio del pedido y el 50% se cancela a la entrega de las prendas de vestir.
- Se cobrará un interés de mora de 3% por pagos atrasados a partir de los 30 días de mora.
- Se acepta como medio de pago efectivo, cheque certificado, transferencia y tarjetas de crédito.
- Los pagos se realizarán al Jefe Financiero.

4.19.4 Estrategias publicitarias y de promoción

- Ofrecer descuentos por la confección de prendas al por mayor (de 500 prendas en adelante).

- Publicitar radio, medios impresos como volantes, anuncio en diario, creación de una web.
- Participar en ferias artesanales organizadas por el gremio respectivo.
- Enviar cartas presentación de prestación de servicios a empresas públicas y privadas.
- Impresión y entrega tarjetas de presentación y volantes.

4.19.5 Políticas de servicio al cliente

- Ofrecer un adecuado servicio al servicio, con respeto y calidad para nuestros clientes.
- Cumplimiento de los estándares de calidad en el proceso de confección de prendas.
- Atender con eficiencia los requerimientos de los clientes.
- Rapidez y prontitud en la ejecución de los pedidos de los clientes.

4.19.6 Relaciones Públicas

- Cuidar el buen nombre e imagen del taller de confecciones.
- Cultivar lazos de confianza con los clientes.

4.20 PLAN FINANCIERO

4.20.1 Requerimientos iniciales de fondos Propios o por financiamiento

El monto de inversión para iniciar la empresa se ha establecido en la tabla 18 y 19, está conformado de la siguiente manera:

Tabla 18. Composición Accionaria

| COMPOSICIÓN | MONTO | % |
|-------------------------|---------------------|----------------|
| APORTACIÓN DE SOCIOS | 23.443,00 USD | 70,00% |
| CRÉDITO BANCARIO | 10.047,00 USD | 30,00% |
| INVERSIÓN TOTAL: | 33.490,00 SD | 100,00% |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Tabla 19. Aportación de los socios

| | MONTO | % DE APORTACIÓN |
|----------------|---------------------|------------------------|
| SOCIO 1 | \$ 11.721,50 | 50,00 |
| SOCIO 2 | \$ 11.721,50 | 50,00 |
| TOTAL | \$ 23.443,00 | 100,00 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

La estructura de capital es la proporción entre recursos propios (capital) y los recursos solicitados en préstamos (crédito bancario). Lo que técnicamente es la mezcla entre la deuda contraída a largo plazo y el capital propio que es utilizado por la empresa para el comienzo de sus operaciones.

4.20.2 Inversión de Activos Fijos

En la tabla 20 se procede a describir la inversión en activos fijos que se realizará para la puesta en marcha del taller de confecciones.

Se procede a detallar la inversión que se realizará en los siguientes rubros:

1. Maquinaria y equipos
2. Equipos de oficina
3. Muebles y enseres
4. Equipo de computación

Tabla 20
Inversión en activos fijos

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | TOTAL |
|--|-----------------|-----------------------|--------------|
| MAQUINARIAS Y EQUIPOS | | | |
| Máquinas de coser de tipo industrial: | | | |
| Máquinas de coser recta | 5 | \$ 1.200,00 | \$ 6.000,00 |
| Máquinas de coser overlock | 2 | \$ 1.100,00 | \$ 2.200,00 |
| Máquinas de coser recubridora | 2 | \$ 1.050,00 | \$ 2.100,00 |
| Máquinas de coser bastera | 2 | \$ 950,00 | \$ 1.900,00 |
| Máquinas de coser collatera | 2 | \$ 950,00 | \$ 1.900,00 |
| Máquinas de coser botonera | 1 | \$ 850,00 | \$ 850,00 |
| Máquinas de coser atracadora | 1 | \$ 850,00 | \$ 850,00 |
| Máquinas de coser elastiquera | 1 | \$ 850,00 | \$ 850,00 |
| Máquinas de coser ojaladora | 1 | \$ 850,00 | \$ 850,00 |

| | | | |
|---|----|-------------|---------------------|
| Máquinas de coser cerradora | 1 | \$ 850,00 | \$ 850,00 |
| Juego de herramientas de confección (cortadoras, reglas, escuadras, escalímetros, etc.) | 1 | \$ 250,00 | \$ 250,00 |
| Planchas prensadora industrial | 1 | \$ 230,00 | \$ 230,00 |
| Tijeras grandes | 10 | \$ 20,00 | \$ 200,00 |
| Tijeras pequeñas | 10 | \$ 12,00 | \$ 120,00 |
| Tijeras medianas | 10 | \$ 15,00 | \$ 150,00 |
| OBRA CIVIL | | | |
| Remodelación y adecuación de instalaciones | 1 | \$ 2.500,00 | \$ 2.500,00 |
| MUEBLES Y ENSERES | | | |
| Estanterías | 10 | \$ 90,00 | \$ 900,00 |
| Anaqueles | 10 | \$ 95,00 | \$ 950,00 |
| Mesa de corte | 2 | \$ 100,00 | \$ 200,00 |
| Maniqués | 10 | \$ 35,00 | \$ 350,00 |
| Armarios | 2 | \$ 120,00 | \$ 240,00 |
| Escritorio | 6 | \$ 230,00 | \$ 1.380,00 |
| Sillas | 15 | \$ 20,00 | \$ 300,00 |
| Mesa de trabajo | 5 | \$ 80,00 | \$ 400,00 |
| Mesa de planchado | 2 | \$ 80,00 | \$ 160,00 |
| Mesa de etiquetado | 2 | \$ 80,00 | \$ 160,00 |
| Vitrinas | 3 | \$ 100,00 | \$ 300,00 |
| Aire Acondicionado | 4 | \$ 900,00 | \$ 3.600,00 |
| EQUIPOS DE COMPUTACION | | | |
| PC | 6 | \$ 250,00 | \$ 1.500,00 |
| Laptop | 1 | \$ 500,00 | \$ 500,00 |
| Impresora Multifunción | 1 | \$ 150,00 | \$ 150,00 |
| Cámara de seguridad | 2 | \$ 300,00 | \$ 600,00 |
| TOTAL | | | \$ 33.490,00 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Con el almacén proveedor de las máquinas se acordó que dentro del precio de adquisición se incluya la colocación de la respectiva adaptación mecánica para que puedan ser operadas por las personas discapacitadas. Los precios incluyen el respectivo valor del 12% de IVA.

En la tabla 21 se presenta la inversión de activos diferidos respectivamente:

Tabla 21
Inversión en activos diferidos

| DESCRIPCION | VALOR UNITARIO |
|--------------------------|-----------------|
| Constitución de compañía | \$ 1.200 |
| Permisos y patentes | \$ 2.000 |
| TOTAL | \$ 3.200 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

En la tabla 22 se presenta la depreciación de activos fijos:

Tabla 22
Depreciación de activos fijos

| DEPRECIACIÓN | VALOR INICIAL | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| MAQUINARIAS Y EQUIPOS | | | | | | |
| Máquinas de coser de tipo industrial: | | | | | | |
| Máquinas de coser recta | \$ 6.000,00 | \$ 600,00 | \$ 600,00 | \$ 600,00 | \$ 600,00 | \$ 600,00 |
| Máquinas de coser overlock | \$ 2.200,00 | \$ 220,00 | \$ 220,00 | \$ 220,00 | \$ 220,00 | \$ 220,00 |
| Máquinas de coser recubridora | \$ 2.100,00 | \$ 210,00 | \$ 210,00 | \$ 210,00 | \$ 210,00 | \$ 210,00 |
| Máquinas de coser bastera | \$ 1.900,00 | \$ 190,00 | \$ 190,00 | \$ 190,00 | \$ 190,00 | \$ 190,00 |
| Máquinas de coser collatera | \$ 1.900,00 | \$ 190,00 | \$ 190,00 | \$ 190,00 | \$ 190,00 | \$ 190,00 |
| Máquinas de coser botonera | \$ 850,00 | \$ 85,00 | \$ 85,00 | \$ 85,00 | \$ 85,00 | \$ 85,00 |
| Máquinas de coser atracadora | \$ 850,00 | \$ 85,00 | \$ 85,00 | \$ 85,00 | \$ 85,00 | \$ 85,00 |
| Máquinas de coser elastiquera | \$ 850,00 | \$ 85,00 | \$ 85,00 | \$ 85,00 | \$ 85,00 | \$ 85,00 |
| Máquinas de coser ojaladora | \$ 850,00 | \$ 85,00 | \$ 85,00 | \$ 85,00 | \$ 85,00 | \$ 85,00 |
| Máquinas de coser cerradora | \$ 850,00 | \$ 85,00 | \$ 85,00 | \$ 85,00 | \$ 85,00 | \$ 85,00 |
| Herramientas de confección (cortadoras, reglas, escuadras, escalímetros, etc.) | \$ 250,00 | \$ 25,00 | \$ 25,00 | \$ 25,00 | \$ 25,00 | \$ 25,00 |
| Planchas prensadora industrial | \$ 230,00 | \$ 23,00 | \$ 23,00 | \$ 23,00 | \$ 23,00 | \$ 23,00 |
| Tijeras grandes | \$ 200,00 | \$ 20,00 | \$ 20,00 | \$ 20,00 | \$ 20,00 | \$ 20,00 |
| Tijeras pequeñas | \$ 120,00 | \$ 12,00 | \$ 12,00 | \$ 12,00 | \$ 12,00 | \$ 12,00 |
| Tijeras medianas | \$ 150,00 | \$ 15,00 | \$ 15,00 | \$ 15,00 | \$ 15,00 | \$ 15,00 |
| MUEBLES Y ENSERES | | | | | | |
| Estanterías | \$ 900,00 | \$ 90,00 | \$ 90,00 | \$ 90,00 | \$ 90,00 | \$ 90,00 |
| Anaqueles | \$ 950,00 | \$ 95,00 | \$ 95,00 | \$ 95,00 | \$ 95,00 | \$ 95,00 |
| Mesa de corte | \$ 200,00 | \$ 20,00 | \$ 20,00 | \$ 20,00 | \$ 20,00 | \$ 20,00 |
| Maniqués | \$ 350,00 | \$ 35,00 | \$ 35,00 | \$ 35,00 | \$ 35,00 | \$ 35,00 |

| | | | | | | |
|-------------------------------|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Armarios | \$ 240,00 | \$ 24,00 | \$ 24,00 | \$ 24,00 | \$ 24,00 | \$ 24,00 |
| Escritorio | \$ 1.380,00 | \$ 138,00 | \$ 138,00 | \$ 138,00 | \$ 138,00 | \$ 138,00 |
| Sillas | \$ 300,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 |
| Mesa de trabajo | \$ 400,00 | \$ 40,00 | \$ 40,00 | \$ 40,00 | \$ 40,00 | \$ 40,00 |
| Mesa de planchado | \$ 160,00 | \$ 16,00 | \$ 16,00 | \$ 16,00 | \$ 16,00 | \$ 16,00 |
| Mesa de etiquetado | \$ 160,00 | \$ 16,00 | \$ 16,00 | \$ 16,00 | \$ 16,00 | \$ 16,00 |
| Vitrinas | \$ 300,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 |
| Aire Acondicionado | \$ 3.600,00 | \$ 360,00 | \$ 360,00 | \$ 360,00 | \$ 360,00 | \$ 360,00 |
| EQUIPOS DE COMPUTACION | | | | | | |
| PC | \$ 1.500,00 | \$ 495,00 | \$ 495,00 | \$ 495,00 | \$ 495,00 | \$ 495,00 |
| Laptop | \$ 500,00 | \$ 165,00 | \$ 165,00 | \$ 165,00 | \$ 165,00 | \$ 165,00 |
| Impresora Multifunción | \$ 150,00 | \$ 49,50 | \$ 49,50 | \$ 49,50 | \$ 49,50 | \$ 49,50 |
| Cámara de seguridad | \$ 600,00 | \$ 198,00 | \$ 198,00 | \$ 198,00 | \$ 198,00 | \$ 198,00 |
| TOTAL | \$ 30.990,00 | \$ 3.731,50 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Nota:

El Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno mediante este régimen, la depreciación no podrá exceder del doble de los porcentajes señalados en letra.

a. La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes:

- (I) Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.
- (II) Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.
- (III) Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.
- (IV) Equipos de cómputo y software 33% anual.
- (V) Para los activos diferidos establece una tasa de depreciación del 20%.

Tabla 23
Amortización de activos diferidos

| AMORTIZACIÓN | VALOR INICIAL | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|---------------------|--------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Constitución Cía. | \$ 1.200 | \$ 240,00 | \$ 240,00 | \$ 240,00 | \$ 240,00 | \$ 240,00 |
| Permisos y patentes | \$ 2.000 | \$ 400,00 | \$ 400,00 | \$ 400,00 | \$ 400,00 | \$ 400,00 |
| TOTAL | \$ 3.200,00 | \$ 640,00 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

4.20.3 Presupuesto de costos y gastos

Se detallan los rubros correspondientes a costos y gastos generales que la empresa incurrirá en el período de 1 año para posteriormente proyectar dentro de un período de 5 años.

Tabla 24
Costos totales unitarios de materias primas

| DETALLE | UNIDAD | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
|------------------|--------|----------|----------------|----------------|
| PANTALÓN | | | | |
| Tela | metros | 2,50 | \$ 3,00 | \$ 7,50 |
| Hilo en carretes | unidad | 0,50 | \$ 0,40 | \$ 0,20 |
| Cierre | unidad | 1,00 | \$ 0,50 | \$ 0,50 |
| Pellón pegable | unidad | 0,25 | \$ 0,80 | \$ 0,20 |
| Botón | unidad | 1,00 | \$ 0,05 | \$ 0,05 |
| | | | \$ 4,75 | \$ 8,45 |
| FALDA | | | | |
| Tela | metros | 0,75 | \$ 4,00 | \$ 3,00 |
| Hilo en carretes | unidad | 0,75 | \$ 0,40 | \$ 0,30 |
| Cierre | unidad | 0,75 | \$ 0,50 | \$ 0,38 |
| Pellón pegable | unidad | 1,00 | \$ 0,80 | \$ 0,80 |
| Botón | unidad | 1,00 | \$ 0,05 | \$ 0,05 |
| | | | \$ 5,75 | \$ 4,53 |
| BLUSA | | | | |
| Tela | metros | 1,50 | \$ 3,00 | \$ 4,50 |
| Hilo en carretes | unidad | 0,50 | \$ 0,40 | \$ 0,20 |
| Hombroera | par | 1,00 | \$ 0,25 | \$ 0,25 |
| Pellón pegable | unidad | 0,50 | \$ 0,80 | \$ 0,40 |
| Botón | unidad | 4,00 | \$ 0,05 | \$ 0,20 |
| | | | \$ 4,50 | \$ 5,55 |

| CAMISA | | | | |
|-------------------------------|--------|------|-----------------|-----------------|
| Tela | metros | 1,50 | \$ 3,00 | \$ 4,50 |
| Hilo en carretes | unidad | 0,50 | \$ 0,40 | \$ 0,20 |
| Pellón pegable | unidad | 0,50 | \$ 0,80 | \$ 0,40 |
| Botón | unidad | 8,00 | \$ 0,05 | \$ 0,40 |
| | | | \$ 4,25 | \$ 5,50 |
| VESTIDOS | | | | |
| Tela | metros | 2,00 | \$ 4,00 | \$ 8,00 |
| Hilo en carretes | unidad | 0,50 | \$ 0,40 | \$ 0,20 |
| Pellón pegable | unidad | 1,00 | \$ 0,50 | \$ 0,50 |
| Botón | unidad | 8,00 | \$ 0,05 | \$ 0,40 |
| | | | \$ 4,95 | \$ 9,10 |
| TOTAL DE MATERIA PRIMA | | | \$ 24,20 | \$ 33,13 |

| DESCRIPCIÓN | COSTO UNITARIO | CANTIDADES PRODUCIDAS | COSTO TOTAL DE MATERIAS PRIMAS |
|--------------------|-----------------------|------------------------------|---------------------------------------|
| PANTALON | \$ 8,45 | 6000 | \$ 50.700,00 |
| FALDA | \$ 7,78 | 6750 | \$ 52.515,00 |
| BLUSA | \$ 5,55 | 6750 | \$ 37.462,50 |
| CAMISA | \$ 5,50 | 9250 | \$ 50.875,00 |
| VESTIDO | \$ 9,10 | 6750 | \$ 61.425,00 |
| TOTAL | | | \$ 252.977,50 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Tabla 25

Materiales indirectos en 2016

| DESCRIPCIÓN | UNIDAD | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO MENSUAL | COSTO ANUAL |
|--------------------|---------------|-----------------|-----------------------|----------------------|---------------------|
| Fundas plásticas | Unidad | 60000 | \$ 0,03 | \$ 1.500,00 | \$ 18.000,00 |
| Fundas de papel | Unidad | 60000 | \$ 0,02 | \$ 1.200,00 | \$ 14.400,00 |
| Cartón | Unidad | 2500 | \$ 0,15 | \$ 375,00 | \$ 4.500,00 |
| TOTAL | | | | \$ 3.075,00 | \$ 36.900,00 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Tabla 26

Mano de obra directa en 2016

| CARGO | No. | DÍAS TRABAJADOS | SUELDO BÁSICO MENSUAL | APORTE PATRONAL | 13AVO. SUELDO | 14AVO. SUELDO | TOTAL MENSUAL | TOTAL ANUAL |
|-----------|-----|-----------------|-----------------------|-----------------|---------------|---------------|---------------|--------------|
| OPERARIOS | 12 | 20 | \$ 366,00 | \$ 40,81 | \$ 30,50 | \$ 30,50 | \$ 467,81 | \$ 67.364,50 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Tabla 27

Mano de obra indirecta en 2016

| CARGO | No. | DÍAS TRABAJADOS | SUELDO BÁSICO | APORTE PATRONAL | 13AVO. SUELDO | 14AVO. SUELDO | TOTAL MENSUAL | TOTAL ANUAL |
|-----------------------|-----|-----------------|--------------------|------------------|------------------|------------------|--------------------|---------------------|
| GERENTE | 1 | 20 | 900,00 | 100,35 | 75,00 | 75,00 | 1150,35 | 13804,20 |
| JEFES DEPARTAMENTALES | 4 | 20 | 600,00 | 66,90 | 50,00 | 50,00 | 766,90 | 36811,20 |
| JEFE DE BODEGA | 1 | 20 | 500,00 | 55,75 | 41,67 | 41,67 | 639,08 | 7669,00 |
| SECRETARIA | 1 | 20 | 400,00 | 44,60 | 33,33 | 33,33 | 511,27 | 6135,12 |
| ASESORES DE VENTA | 1 | 20 | 400,00 | 44,60 | 33,33 | 33,33 | 511,27 | 6135,12 |
| SERVICIO | 1 | 20 | 366,00 | 40,81 | 30,50 | 30,50 | 467,81 | 5613,71 |
| TOTAL | | | \$ 3.166,00 | \$ 353,01 | \$ 263,83 | \$ 263,83 | \$ 4.046,68 | \$ 76.168,51 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Tabla 28

Mantenimiento de máquinas de coser en 2016

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO | VALOR TOTAL MENSUAL | VALOR TOTAL ANUAL |
|--------------------------------|----------|-----------------|---------------------|-------------------|
| Aceite para máquinas (galones) | 6 | 12,75 | 76,50 | \$ 918,00 |
| Paquetes de agujas (10 c/u) | 50 | 5,8 | 290,00 | \$3.480,00 |
| Cinta métrica (unidades) | 25 | 1,9 | 47,500 | \$570,00 |
| Tizas para trazos (docenas) | 8 | 7 | 56,000 | \$672,00 |
| Rubro de repuestos | | | 300,000 | \$3.600,00 |
| TOTAL | | | 770,000 | \$ 9240,00 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Tabla 29
Consumo de energía eléctrica en 2016

| DESCRIPCIÓN DE MÁQUINAS | No. DE WATTIOS | No. DE MÁQUINAS | Kw/1000 | HORAS | DÍAS | COSTO REAL KW/HORA | COSTO MENSUAL | COSTO ANUAL |
|--------------------------------|----------------|-----------------|---------|-------|------|--------------------|-----------------|-------------------|
| Máquinas de coser recta | 373 | 5 | 1,865 | 8 | 26 | 0,17 | 65,95 | \$791,36 |
| Máquinas de coser overlock | 373 | 2 | 0,746 | 8 | 26 | 0,17 | 26,38 | \$316,54 |
| Máquinas de coser recubridora | 373 | 2 | 0,746 | 8 | 26 | 0,17 | 26,38 | \$316,54 |
| Máquinas de coser bastera | 373 | 2 | 0,746 | 8 | 26 | 0,17 | 26,38 | \$316,54 |
| Máquinas de coser collatera | 373 | 2 | 0,746 | 8 | 26 | 0,17 | 26,38 | \$316,54 |
| Máquinas de coser botonera | 373 | 1 | 0,373 | 8 | 26 | 0,17 | 13,19 | \$158,27 |
| Máquinas de coser atracadora | 373 | 1 | 0,373 | 8 | 26 | 0,17 | 13,19 | \$158,27 |
| Máquinas de coser elastiguera | 373 | 1 | 0,373 | 8 | 26 | 0,17 | 13,19 | \$158,27 |
| Máquinas de coser ojaladora | 373 | 1 | 0,373 | 8 | 26 | 0,17 | 13,19 | \$158,27 |
| Máquinas de coser cerradora | 373 | 1 | 0,373 | 8 | 26 | 0,17 | 13,19 | \$158,27 |
| Planchas prensadora industrial | 500 | 1 | 0,500 | 8 | 26 | 0,17 | 17,68 | \$212,16 |
| TOTAL | | | | | | | \$255,09 | \$3.061,04 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Tabla 30
Pago de seguros en 2016

| DESCRIPCIÓN | VALOR DEL ACTIVO FIJO | TASA DE SEGURO (%) | VALOR TOTAL MENSUAL | VALOR TOTAL ANUAL |
|-------------------|-----------------------|--------------------|---------------------|-------------------|
| MAQUINAS DE COSER | \$18350,00 | 5 | \$917,50 | \$11.010,00 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Tabla 31
Marketing en 2016

| DESCRIPCIÓN | VALOR ANUAL |
|-----------------------------|--------------------|
| CAMPAÑA PUBLICITARIA | |
| Cuñas radiales | \$ 1.500,00 |
| Volantes impresas | \$ 400,00 |
| Web | \$ 500,00 |
| TOTAL | \$ 2.400,00 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Tabla 32
Amortización Crédito Bancario

| FINANCIAMIENTO | |
|-----------------------|-----------------------|
| MONTO A FINANCIAR | \$ 11.007 |
| BANCO 70% | \$ 11.007 |
| APORTE ACCIONISTA 30% | \$ 3.302 |
| TASA INTERES | 10,00% |
| PERIODO PAGO CAPITAL | MENSUAL |
| PERIODO PAGO INTERES | MENSUAL |
| PERIODO DE GRACIA | SIN PERIODO DE GRACIA |
| DIVIDENDO | \$ 233,87 |
| PLAZO | 5 AÑOS |

| PAGO | INTERES | CAPITAL | DIVIDENDO | SALDO |
|------|----------|-----------|-----------|------------------|
| 0 | | | | \$ 11.007 |
| 1 | \$ 91,73 | \$ 142,14 | \$ 233,87 | \$ 10.865 |
| 2 | \$ 90,54 | \$ 143,33 | \$ 233,87 | \$ 10.722 |
| 3 | \$ 89,35 | \$ 144,52 | \$ 233,87 | \$ 10.577 |
| 4 | \$ 88,14 | \$ 145,72 | \$ 233,87 | \$ 10.431 |
| 5 | \$ 86,93 | \$ 146,94 | \$ 233,87 | \$ 10.284 |
| 6 | \$ 85,70 | \$ 148,16 | \$ 233,87 | \$ 10.136 |
| 7 | \$ 84,47 | \$ 149,40 | \$ 233,87 | \$ 9.987 |
| 8 | \$ 83,22 | \$ 150,64 | \$ 233,87 | \$ 9.836 |
| 9 | \$ 81,97 | \$ 151,90 | \$ 233,87 | \$ 9.684 |
| 10 | \$ 80,70 | \$ 153,16 | \$ 233,87 | \$ 9.531 |
| 11 | \$ 79,43 | \$ 154,44 | \$ 233,87 | \$ 9.377 |
| 12 | \$ 78,14 | \$ 155,73 | \$ 233,87 | \$ 9.221 |

| | | | | |
|----|----------|-----------|-----------|----------|
| 13 | \$ 76,84 | \$ 157,03 | \$ 233,87 | \$ 9.064 |
| 14 | \$ 75,53 | \$ 158,33 | \$ 233,87 | \$ 8.906 |
| 15 | \$ 74,21 | \$ 159,65 | \$ 233,87 | \$ 8.746 |
| 16 | \$ 72,88 | \$ 160,98 | \$ 233,87 | \$ 8.585 |
| 17 | \$ 71,54 | \$ 162,33 | \$ 233,87 | \$ 8.423 |
| 18 | \$ 70,19 | \$ 163,68 | \$ 233,87 | \$ 8.259 |
| 19 | \$ 68,82 | \$ 165,04 | \$ 233,87 | \$ 8.094 |
| 20 | \$ 67,45 | \$ 166,42 | \$ 233,87 | \$ 7.927 |
| 21 | \$ 66,06 | \$ 167,80 | \$ 233,87 | \$ 7.760 |
| 22 | \$ 64,66 | \$ 169,20 | \$ 233,87 | \$ 7.590 |
| 23 | \$ 63,25 | \$ 170,61 | \$ 233,87 | \$ 7.420 |
| 24 | \$ 61,83 | \$ 172,03 | \$ 233,87 | \$ 7.248 |
| 25 | \$ 60,40 | \$ 173,47 | \$ 233,87 | \$ 7.074 |
| 26 | \$ 58,95 | \$ 174,91 | \$ 233,87 | \$ 6.899 |
| 27 | \$ 57,50 | \$ 176,37 | \$ 233,87 | \$ 6.723 |
| 28 | \$ 56,03 | \$ 177,84 | \$ 233,87 | \$ 6.545 |
| 29 | \$ 54,54 | \$ 179,32 | \$ 233,87 | \$ 6.366 |
| 30 | \$ 53,05 | \$ 180,82 | \$ 233,87 | \$ 6.185 |
| 31 | \$ 51,54 | \$ 182,32 | \$ 233,87 | \$ 6.003 |
| 32 | \$ 50,02 | \$ 183,84 | \$ 233,87 | \$ 5.819 |
| 33 | \$ 48,49 | \$ 185,38 | \$ 233,87 | \$ 5.634 |
| 34 | \$ 46,95 | \$ 186,92 | \$ 233,87 | \$ 5.447 |
| 35 | \$ 45,39 | \$ 188,48 | \$ 233,87 | \$ 5.258 |
| 36 | \$ 43,82 | \$ 190,05 | \$ 233,87 | \$ 5.068 |
| 37 | \$ 42,23 | \$ 191,63 | \$ 233,87 | \$ 4.876 |
| 38 | \$ 40,64 | \$ 193,23 | \$ 233,87 | \$ 4.683 |
| 39 | \$ 39,03 | \$ 194,84 | \$ 233,87 | \$ 4.488 |
| 40 | \$ 37,40 | \$ 196,46 | \$ 233,87 | \$ 4.292 |
| 41 | \$ 35,77 | \$ 198,10 | \$ 233,87 | \$ 4.094 |
| 42 | \$ 34,12 | \$ 199,75 | \$ 233,87 | \$ 3.894 |
| 43 | \$ 32,45 | \$ 201,42 | \$ 233,87 | \$ 3.693 |
| 44 | \$ 30,77 | \$ 203,09 | \$ 233,87 | \$ 3.490 |
| 45 | \$ 29,08 | \$ 204,79 | \$ 233,87 | \$ 3.285 |
| 46 | \$ 27,37 | \$ 206,49 | \$ 233,87 | \$ 3.078 |
| 47 | \$ 25,65 | \$ 208,21 | \$ 233,87 | \$ 2.870 |
| 48 | \$ 23,92 | \$ 209,95 | \$ 233,87 | \$ 2.660 |
| 49 | \$ 22,17 | \$ 211,70 | \$ 233,87 | \$ 2.448 |
| 50 | \$ 20,40 | \$ 213,46 | \$ 233,87 | \$ 2.235 |
| 51 | \$ 18,62 | \$ 215,24 | \$ 233,87 | \$ 2.020 |
| 52 | \$ 16,83 | \$ 217,04 | \$ 233,87 | \$ 1.803 |
| 53 | \$ 15,02 | \$ 218,84 | \$ 233,87 | \$ 1.584 |
| 54 | \$ 13,20 | \$ 220,67 | \$ 233,87 | \$ 1.363 |
| 55 | \$ 11,36 | \$ 222,51 | \$ 233,87 | \$ 1.141 |

| | | | | |
|-----------|----------------|------------------|------------------|-------------|
| 56 | \$ 9,51 | \$ 224,36 | \$ 233,87 | \$ 916 |
| 57 | \$ 7,64 | \$ 226,23 | \$ 233,87 | \$ 690 |
| 58 | \$ 5,75 | \$ 228,12 | \$ 233,87 | \$ 462 |
| 59 | \$ 3,85 | \$ 230,02 | \$ 233,87 | \$ 232 |
| 60 | \$ 1,93 | \$ 231,93 | \$ 233,87 | \$ 0 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Tabla 33
Intereses y capital pagado por crédito bancario

| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| INTERES | \$ 1.020,31 | \$ 833,28 | \$ 626,67 | \$ 398,43 | \$ 146,28 |
| CAPITAL | \$ 1.786,09 | \$ 1.973,11 | \$ 2.179,72 | \$ 2.407,97 | \$ 2.660,11 |
| TOTAL | \$ 2.806,39 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Tabla 34
Costos anuales en 2016

| DESCRIPCIÓN | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <u>COSTOS FIJOS:</u> | | | | | |
| Sueldos de mano de obra indirecta | \$ 76.168,51 | \$ 79.976,93 | \$ 83.975,78 | \$ 88.174,57 | \$ 92.583,30 |
| Sueldos de mano de obra directa | \$ 67.364,50 | \$ 70.732,72 | \$ 74.269,36 | \$ 77.982,82 | \$ 81.881,97 |
| Publicidad | \$ 2.400,00 | \$ 2.484,00 | \$ 2.570,94 | \$ 2.660,92 | \$ 2.754,06 |
| Repuestos y accesorios | \$ 9.240,00 | \$ 9.563,40 | \$ 9.898,12 | \$ 10.244,55 | \$ 10.603,11 |
| Seguros | \$ 11.010,00 | \$ 11.395,35 | \$ 11.794,19 | \$ 12.206,98 | \$ 12.634,23 |
| Intereses financieros | \$ 883,40 | \$ 728,92 | \$ 558,26 | \$ 369,73 | \$ 161,47 |
| Material de limpieza | \$ 500,00 | \$ 517,50 | \$ 535,61 | \$ 554,36 | \$ 573,76 |
| Depreciaciones y Amortizaciones | \$ 4.371,50 | \$ 4.371,50 | \$ 4.371,50 | \$ 4.371,50 | \$ 4.371,50 |
| <u>TOTAL DE COSTOS FIJOS:</u> | \$ 171.937,90 | \$ 179.770,32 | \$ 187.973,76 | \$ 196.565,45 | \$ 205.563,39 |
| <u>COSTOS VARIABLES:</u> | | | | | |
| Materia prima directa | \$ 252.977,50 | \$ 290.924,13 | \$ 334.562,74 | \$ 384.747,16 | \$ 442.459,23 |
| Materiales indirectos | \$ 36.900,00 | \$ 38.191,50 | \$ 39.528,20 | \$ 40.911,69 | \$ 42.343,60 |
| Mantenimiento | \$ 9.240,00 | \$ 9.563,40 | \$ 9.898,12 | \$ 10.244,55 | \$ 10.603,11 |
| Servicios Básicos | \$ 8.200,00 | \$ 8.487,00 | \$ 8.784,05 | \$ 9.091,49 | \$ 9.409,69 |
| <u>TOTAL DE COSTOS VARIABLES:</u> | \$ 307.317,50 | \$ 347.166,03 | \$ 392.773,11 | \$ 444.994,88 | \$ 504.815,63 |
| <u>COSTOS TOTALES ANUALES:</u> | \$ 479.255,40 | \$ 526.936,35 | \$ 580.746,87 | \$ 641.560,33 | \$ 710.379,01 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

4.20.4 Presupuesto de ingresos proyectados: ventas

Tabla 35
Ingresos por camisas

| DESCRIPCIÓN | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--------------------------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| CAMISAS | | | | | |
| Niños hasta 5 Precio | 1.850 \$ 4,25 | 2.128 \$ 4,89 | 2.447 \$ 5,62 | 2.814 \$ 6,46 | 3.236 \$ 7,43 |
| Ingreso total | \$ 7.862,50 | \$ 10.398,16 | \$ 13.751,56 | \$ 18.186,44 | \$ 24.051,57 |
| Niños 6 - 12 Precio | 1.850 \$ 4,75 | 2.128 \$ 5,46 | 2.447 \$ 6,28 | 2.814 \$ 7,22 | 3.236 \$ 8,31 |
| Ingreso total | \$ 8.787,50 | \$ 11.621,47 | \$ 15.369,39 | \$ 20.326,02 | \$ 26.881,16 |
| Chicos de 13 - 18 años Precio | 1.850 \$ 7,00 | 2.128 \$ 8,05 | 2.447 \$ 9,26 | 2.814 \$ 10,65 | 3.236 \$ 12,24 |
| Ingreso total | \$ 12.950,00 | \$ 17.126,38 | \$ 22.649,63 | \$ 29.954,14 | \$ 39.614,35 |
| Jóvenes hasta 30 Precio | 1.850 \$ 12,50 | 2.128 \$ 14,38 | 2.447 \$ 16,53 | 2.814 \$ 19,01 | 3.236 \$ 21,86 |
| Ingreso total | \$ 23.125,00 | \$ 30.582,81 | \$ 40.445,77 | \$ 53.489,53 | \$ 70.739,90 |
| Adultos entre 31 a 65 años Precio | 1.850 \$ 15,00 | 2.128 \$ 17,25 | 2.447 \$ 19,84 | 2.814 \$ 22,81 | 3.236 \$ 26,24 |
| Ingreso total | \$ 27.750,00 | \$ 36.699,38 | \$ 48.534,92 | \$ 64.187,44 | \$ 84.887,88 |
| INGRESO TOTAL POR CAMISAS | \$ 80.475,00 | \$ 106.428,19 | \$ 140.751,28 | \$ 186.143,57 | \$ 246.174,86 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Tabla 36
Ingreso por blusas

| DESCRIPCIÓN | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-------------------------|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| BLUSAS | | | | | |
| Niñas hasta 5 Precio | 1350 \$ 5,00 | 1553 \$ 5,75 | 1785 \$ 6,61 | 2053 \$ 7,60 | 2361 \$ 8,75 |
| Ingreso total | \$ 6.750,00 | \$ 8.926,88 | \$ 11.805,79 | \$ 15.613,16 | \$ 20.648,40 |
| Niñas 6 - 12 Precio | 1.350 \$ 5,90 | 1.553 \$ 6,79 | 1.785 \$ 7,80 | 2.053 \$ 8,97 | 2.361 \$ 10,32 |
| Ingreso total | \$ 7.965,00 | \$ 10.533,71 | \$ 13.930,83 | \$ 18.423,53 | \$ 24.365,12 |

| | | | | | |
|---------------------------------|---------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Chicas de 13 - 18 años | 1.350 | 1.553 | 1.785 | 2.053 | 2.361 |
| Precio | \$ 10,25 | \$ 11,79 | \$ 13,56 | \$ 15,59 | \$ 17,93 |
| Ingreso total | \$ 13.837,50 | \$ 18.300,09 | \$ 24.201,87 | \$ 32.006,98 | \$ 42.329,23 |
| Jóvenes hasta 30 | 1.350 | 1.553 | 1.785 | 2.053 | 2.361 |
| Precio | \$ 12,00 | \$ 13,80 | \$ 15,87 | \$ 18,25 | \$ 20,99 |
| Ingreso total | \$ 16.200,00 | \$ 21.424,50 | \$ 28.333,90 | \$ 37.471,58 | \$ 49.556,17 |
| Adultos entre 31 a 65 años | 1.350 | 1.553 | 1.785 | 2.053 | 2.361 |
| Precio | \$ 13,00 | \$ 14,95 | \$ 17,19 | \$ 19,77 | \$ 22,74 |
| Ingreso total | \$ 17.550,00 | \$ 23.209,88 | \$ 30.695,06 | \$ 40.594,22 | \$ 53.685,85 |
| INGRESO TOTAL POR BLUSAS | \$ 62.302,50 | \$ 82.395,06 | \$ 108.967,46 | \$ 144.109,47 | \$ 190.584,77 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Tabla 37
Ingreso por faldas

| DESCRIPCIÓN | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|---------------------------------|---------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| FALDAS | | | | | |
| Niñas hasta 5 | 1.350 | 1.553 | 1.785 | 2.053 | 2.361 |
| Precio | \$ 6,00 | \$ 6,90 | \$ 7,94 | \$ 9,13 | \$ 10,49 |
| Ingreso total | \$ 8.100,00 | \$ 10.712,25 | \$ 14.166,95 | \$ 18.735,79 | \$ 24.778,09 |
| Niñas 6 - 12 | 1.350 | 1.553 | 1.785 | 2.053 | 2.361 |
| Precio | \$ 6,50 | \$ 7,48 | \$ 8,60 | \$ 9,89 | \$ 11,37 |
| Ingreso total | \$ 8.775,00 | \$ 11.604,94 | \$ 15.347,53 | \$ 20.297,11 | \$ 26.842,93 |
| Chicas de 13 - 18 años | 1.350 | 1.553 | 1.785 | 2.053 | 2.361 |
| Precio | \$ 13,00 | \$ 14,95 | \$ 17,19 | \$ 19,77 | \$ 22,74 |
| Ingreso total | \$ 17.550,00 | \$ 23.209,88 | \$ 30.695,06 | \$ 40.594,22 | \$ 53.685,85 |
| Jóvenes hasta 30 | 1.350 | 1.553 | 1.785 | 2.053 | 2.361 |
| Precio | \$ 15,00 | \$ 17,25 | \$ 19,84 | \$ 22,81 | \$ 26,24 |
| Ingreso total | \$ 20.250,00 | \$ 26.780,63 | \$ 35.417,38 | \$ 46.839,48 | \$ 61.945,21 |
| Adultos entre 31 a 65 años | 1.350 | 1.553 | 1.785 | 2.053 | 2.361 |
| Precio | \$ 15,00 | \$ 17,25 | \$ 19,84 | \$ 22,81 | \$ 26,24 |
| Ingreso total | \$ 20.250,00 | \$ 26.780,63 | \$ 35.417,38 | \$ 46.839,48 | \$ 61.945,21 |
| INGRESO TOTAL POR FALDAS | \$ 74.925,00 | \$ 99.088,31 | \$ 131.044,29 | \$ 173.306,08 | \$ 229.197,29 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Tabla 38
Ingreso por vestidos

| DESCRIPCIÓN | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-----------------------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| VESTIDOS | | | | | |
| Niñas hasta 5 | 1.350 | 1.553 | 1.785 | 2.053 | 2.361 |
| Precio | \$ 8,00 | \$ 9,20 | \$ 10,58 | \$ 12,17 | \$ 13,99 |
| Ingreso total | \$ 10.800,00 | \$ 14.283,00 | \$ 18.889,27 | \$ 24.981,06 | \$ 33.037,45 |
| Niñas 6 - 12 | 1.350 | 1.553 | 1.785 | 2.053 | 2.361 |
| Precio | \$ 9,00 | \$ 10,35 | \$ 11,90 | \$ 13,69 | \$ 15,74 |
| Ingreso total | \$ 12.150,00 | \$ 16.068,38 | \$ 21.250,43 | \$ 28.103,69 | \$ 37.167,13 |
| Chicas de 13 - 18 años | 1.350 | 1.553 | 1.785 | 2.053 | 2.361 |
| Precio | \$ 15,00 | \$ 17,25 | \$ 19,84 | \$ 22,81 | \$ 26,24 |
| Ingreso total | \$ 20.250,00 | \$ 26.780,63 | \$ 35.417,38 | \$ 46.839,48 | \$ 61.945,21 |
| Jóvenes hasta 30 | 1.350 | 1.553 | 1.785 | 2.053 | 2.361 |
| Precio | \$ 17,00 | \$ 19,55 | \$ 22,48 | \$ 25,85 | \$ 29,73 |
| Ingreso total | \$ 22.950,00 | \$ 30.351,38 | \$ 40.139,69 | \$ 53.084,74 | \$ 70.204,57 |
| Adultos entre 31 a 65 años | 1.350 | 1.553 | 1.785 | 2.053 | 2.361 |
| Precio | \$ 18,00 | \$ 20,70 | \$ 23,81 | \$ 27,38 | \$ 31,48 |
| Ingreso total | \$ 24.300,00 | \$ 32.136,75 | \$ 42.500,85 | \$ 56.207,38 | \$ 74.334,26 |
| INGRESO TOTAL POR VESTIDOS | \$ 90.450,00 | \$ 119.620,13 | \$ 158.197,62 | \$ 209.216,35 | \$ 276.688,62 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Tabla 39
Ingreso por pantalones

| DESCRIPCIÓN | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| PANTALONES | | | | | |
| Niños hasta 5 | 1200 | 1380 | 1587 | 1825 | 2099 |
| Precio | \$ 7,75 | \$ 8,91 | \$ 10,25 | \$ 11,79 | \$ 13,55 |
| Ingreso total | \$ 9.300,00 | \$ 12.299,25 | \$ 16.265,76 | \$ 21.511,47 | \$ 28.448,91 |
| Niños 6 - 12 | 1200 | 1380 | 1587 | 1825 | 2099 |
| Precio | \$ 9,00 | \$ 10,35 | \$ 11,90 | \$ 13,69 | \$ 15,74 |
| Ingreso total | \$ 10.800,00 | \$ 14.283,00 | \$ 18.889,27 | \$ 24.981,06 | \$ 33.037,45 |
| Chicos de 13 - 18 años | 1200 | 1380 | 1587 | 1825 | 2099 |
| Precio | \$ 15,00 | \$ 17,25 | \$ 19,84 | \$ 22,81 | \$ 26,24 |

| | | | | | |
|---|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Ingreso total | \$ 18.000,00 | \$ 23.805,00 | \$ 31.482,11 | \$ 41.635,09 | \$ 55.062,41 |
| Jóvenes hasta 30 Precio | 1200 \$ 15,00 | 1380 \$ 17,25 | 1587 \$ 19,84 | 1825 \$ 22,81 | 2099 \$ 26,24 |
| Ingreso total | \$ 18.000,00 | \$ 23.805,00 | \$ 31.482,11 | \$ 41.635,09 | \$ 55.062,41 |
| Adultos entre 31 a 65 años Precio | 1200 \$ 18,00 | 1380 \$ 20,70 | 1587 \$ 23,81 | 1825 \$ 27,38 | 2099 \$ 31,48 |
| Ingreso total | \$ 21.600,00 | \$ 28.566,00 | \$ 37.778,54 | \$ 49.962,11 | \$ 66.074,89 |
| INGRESO TOTAL POR PANTALONES | \$ 77.700,00 | \$ 102.758,25 | \$ 135.897,79 | \$ 179.724,82 | \$ 237.686,08 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Tabla 40
Ingreso total por confección de prendas

| | | | | | |
|-------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|------------------------|
| Ingreso Total Por Faldas | \$ 74.925,00 | \$ 99.088,31 | \$ 131.044,29 | \$ 173.306,08 | \$ 229.197,29 |
| Ingreso Total Por Blusas | \$ 62.302,50 | \$ 82.395,06 | \$ 108.967,46 | \$ 144.109,47 | \$ 190.584,77 |
| Ingreso Total Por Camisas | \$ 80.475,00 | \$ 106.428,20 | \$ 140.751,28 | \$ 186.143,57 | \$ 246.174,86 |
| Ingreso Total Por Vestidos | \$ 90.450,00 | \$ 119.620,13 | \$ 158.197,62 | \$ 209.216,35 | \$ 276.688,62 |
| Ingreso Total Por Pantalones | \$ 77.700,00 | \$ 102.758,25 | \$ 135.897,79 | \$ 179.724,82 | \$ 237.686,08 |
| TOTAL DE INGRESOS | \$ 385.852,50 | \$ 510.289,93 | \$ 674.858,43 | \$ 892.500,28 | \$ 1.180.331,62 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

4.20.5 Flujo de efectivo

Tabla 41

Flujo de Caja Anual

| DETALLE DE INGRESOS | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|------------------------|
| Ingreso por faldas | \$ 74.925,00 | \$ 99.088,31 | \$ 131.044,29 | \$ 173.306,08 | \$ 229.197,29 |
| + Ingreso por blusas | \$ 62.302,50 | \$ 82.395,06 | \$ 108.967,46 | \$ 144.109,47 | \$ 190.584,77 |
| + Ingreso por camisas | \$ 80.475,00 | \$ 106.428,19 | \$ 140.751,28 | \$ 186.143,57 | \$ 246.174,86 |
| + Ingreso por vestidos | \$ 90.450,00 | \$ 119.620,13 | \$ 158.197,62 | \$ 209.216,35 | \$ 276.688,62 |
| + Ingreso por pantalones | \$ 77.700,00 | \$ 102.758,25 | \$ 135.897,79 | \$ 179.724,82 | \$ 237.686,08 |
| + Por confección de prendas | \$ 77.170,50 | \$ 102.057,99 | \$ 134.971,69 | \$ 178.500,06 | \$ 236.066,32 |
| TOTAL DE INGRESOS RECIBIDOS | \$ 463.023,00 | \$ 510.289,93 | \$ 674.858,43 | \$ 892.500,28 | \$ 1.180.331,62 |
| DETALLE DE EGRESOS | | | | | |
| COSTOS FIJOS: | | | | | |
| Sueldos de mano de obra indirecta | \$ 76.168,51 | \$ 85.308,73 | \$ 95.545,78 | \$ 107.011,27 | \$ 119.852,62 |
| + Sueldos de mano de obra directa | \$ 67.364,50 | \$ 73.292,57 | \$ 79.742,32 | \$ 86.759,64 | \$ 94.394,49 |
| + Publicidad | \$ 2.400,00 | \$ 2.484,00 | \$ 2.570,94 | \$ 2.660,92 | \$ 2.754,06 |
| + Repuestos y accesorios | \$ 9.240,00 | \$ 9.563,40 | \$ 9.898,12 | \$ 10.244,55 | \$ 10.603,11 |
| + Seguros | \$ 11.010,00 | \$ 11.395,35 | \$ 11.794,19 | \$ 12.206,98 | \$ 12.634,23 |
| + Material de limpieza | \$ 500,00 | \$ 517,50 | \$ 535,61 | \$ 554,36 | \$ 573,76 |
| + Depreciaciones y Amortizaciones | \$ 4.371,50 | \$ 4.371,50 | \$ 4.371,50 | \$ 4.371,50 | \$ 4.371,50 |
| TOTAL DE COSTOS FIJOS: | \$ 171.054,50 | \$ 186.933,05 | \$ 204.458,45 | \$ 223.809,23 | \$ 245.183,77 |
| COSTOS VARIABLES: | | | | | |
| Materia prima directa | \$ 252.977,50 | \$ 290.924,13 | \$ 334.562,74 | \$ 384.747,16 | \$ 442.459,23 |
| Materiales indirectos | \$ 36.900,00 | \$ 38.191,50 | \$ 39.528,20 | \$ 40.911,69 | \$ 42.343,60 |
| Mantenimiento | \$ 9.240,00 | \$ 9.563,40 | \$ 9.898,12 | \$ 10.244,55 | \$ 10.603,11 |
| Servicios Básicos | \$ 8.200,00 | \$ 8.487,00 | \$ 8.784,05 | \$ 9.091,49 | \$ 9.409,69 |
| TOTAL DE COSTOS VARIABLES: | \$ 307.317,50 | \$ 347.166,03 | \$ 392.773,11 | \$ 444.994,88 | \$ 504.815,63 |
| TOTAL DE EGRESOS RECIBIDOS | \$ 478.372,00 | \$ 534.099,08 | \$ 597.231,56 | \$ 668.804,11 | \$ 749.999,40 |
| DETALLE FINANCIEROS | | | | | |
| Pago de intereses | \$ 1.020,31 | \$ 833,28 | \$ 626,67 | \$ 398,43 | \$ 146,28 |
| + Pago de préstamos bancarios | \$ 1.786,09 | \$ 1.973,11 | \$ 2.179,72 | \$ 2.407,97 | \$ 2.660,11 |
| TOTAL DE PAGOS FINANCIEROS | \$ 2.806,39 |
| FLUJO NETO DE CAJA | -\$ 18.155,40 | -\$ 26.615,54 | \$ 74.820,48 | \$ 220.889,77 | \$ 427.525,83 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

4.20.6 Evaluación financiera

Se procede a la evaluación financiera del proyecto para determinar la rentabilidad aplicando las técnicas financieras del **VALOR ACTUAL NETO (VAN)** y **TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)**.

Se establece la **TASA MÍNIMA ATRACTIVA DE RETORNO (TMAR)**, que es definida así:

$$\begin{aligned} \text{TMAR} &= \text{INFLACIÓN} + \text{PREMIO AL RIESGO} + \\ &\quad \text{INFLACIÓN} \cdot \text{PREMIO AL RIESGO} \\ \text{TMAR} &= 0,026 + 0,0509 + (0,026 \cdot 0,0509) \\ &= 0,0206 + 0,0509 + 0,001 = 0,0728 = 7,28\% \end{aligned}$$

Tabla 42
Evaluación financiera

| FLUJO DE CAJA ANUAL | | | | | | |
|-----------------------|----------------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| EVALUACIÓN FINANCIERA | INVERSIÓN INICIAL | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | -\$ 33.660,00 | -\$ 18.155,40 | -\$ 26.615,54 | \$ 74.820,48 | \$ 220.889,77 | \$ 427.525,83 |
| VAN | \$ 523.547,01 | | | | | |
| TIR | 84% | | | | | |
| TMAR | 7,28% | | | | | |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Regla de decisión:

Como el **VALOR ACTUAL NETO** es positivo y la **TASA INTERNA DE RETORNO** es mayor que la Tasa mínima atractiva de retorno, se considera el proyecto como económicamente y financieramente rentable.

4.20.7 Estados Financieros Proyectados

Tabla 43

Estado de resultados

| INGRESO: | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|
| POR VENTA DE PRENDAS DE VESTIR | | | | | |
| Ingreso por faldas | \$ 74.925,00 | \$ 99.088,31 | \$ 131.044,29 | \$ 173.306,08 | \$ 229.197,29 |
| + Ingreso por blusas | \$ 62.302,50 | \$ 82.395,06 | \$ 108.967,46 | \$ 144.109,47 | \$ 190.584,77 |
| + Ingreso por camisas | \$ 80.475,00 | \$ 106.428,19 | \$ 140.751,28 | \$ 186.143,57 | \$ 246.174,86 |
| + Ingreso por vestidos | \$ 90.450,00 | \$ 119.620,13 | \$ 158.197,62 | \$ 209.216,35 | \$ 276.688,62 |
| + Ingreso por pantalones | \$ 77.700,00 | \$ 102.758,25 | \$ 135.897,79 | \$ 179.724,82 | \$ 237.686,08 |
| POR CONFECCIÓN DE PRENDAS | \$ 77.170,50 | \$ 102.057,99 | \$ 134.971,69 | \$ 178.500,06 | \$ 236.066,32 |
| INGRESO TOTAL | \$ 463.023,00 | \$ 510.289,93 | \$ 674.858,43 | \$ 892.500,28 | \$ 1.180.331,62 |
| COSTOS | | | | | |
| Costos fijos | \$ 166.683,00 | \$ 182.561,55 | \$ 200.086,95 | \$ 219.437,73 | \$ 240.812,27 |
| + Costos variables | \$ 307.317,50 | \$ 347.166,03 | \$ 392.773,11 | \$ 444.994,88 | \$ 504.815,63 |
| = COSTOS TOTALES | \$ 474.000,50 | \$ 529.727,58 | \$ 592.860,06 | \$ 664.432,61 | \$ 745.627,90 |
| = UTILIDAD BRUTA | -\$ 10.977,50 | -\$ 19.437,64 | \$ 81.998,37 | \$ 228.067,66 | \$ 434.703,72 |
| - Depreciación y Amortización | \$ 4.371,50 | \$ 4.371,50 | \$ 4.371,50 | \$ 4.371,50 | \$ 4.371,50 |
| = UTILIDAD OPERACIONAL | -\$ 15.349,00 | -\$ 23.809,14 | \$ 77.626,87 | \$ 223.696,16 | \$ 430.332,22 |
| - Gastos financieros | \$ 1.020,31 | \$ 833,28 | \$ 626,67 | \$ 398,43 | \$ 146,28 |
| = UTILIDAD ANTES DE REPARTO A TRABAJADORES | -\$ 16.369,31 | -\$ 24.642,43 | \$ 77.000,20 | \$ 223.297,74 | \$ 430.185,94 |
| - 15% Partic. De trabajadores | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 11.550,03 | \$ 33.494,66 | \$ 64.527,89 |
| = UTILIDAD NETA | -\$ 16.369,31 | -\$ 24.642,43 | \$ 65.450,17 | \$ 189.803,08 | \$ 365.658,05 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

Tabla 44
Balance general inicial

| ACTIVO | | PASIVO | |
|--------------------------|---------------------|--------------------------------------|---------------------|
| ACTIVO CORRIENTE | | PASIVO A LARGO PLAZO | |
| Caja - Bancos | \$ 1.000,00 | Préstamo Bco. de Fomento | \$ 11.007,00 |
| ACTIVO FIJO | | TOTAL DE PASIVOS | |
| Maquinarias y Equipos | \$ 19.300,00 | | |
| Muebles y enseres | \$ 8.940,00 | PATRIMONIO | |
| Equipos de computación | \$ 2.750,00 | Capital social | \$ 24.183,00 |
| ACTIVO DIFERIDO | | | |
| Gastos de Pre- operación | \$ 3.200,00 | | |
| TOTAL DE ACTIVOS | \$ 35.190,00 | TOTAL DE PASIVOS Y PATRIMONIO | \$ 35.190,00 |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

4.20.8 Análisis del punto de Equilibrio

Tabla 45
Punto de equilibrio

| PRODUCTO | UNIDADES VENDIDAS PROMEDIO | INGRESO POR VENTA | % DE MEZCLA IMPORTE | PRECIO DE VENTA PROMEDIO | COSTO VARIABLE UNITARIO PROMEDIO | MARGEN | MARGEN PONDERADO | PUNTO DE EQUILIBRIO (UNIDADES) |
|---------------------|----------------------------|-------------------|---------------------|--------------------------|----------------------------------|---------|------------------|--------------------------------|
| Pantalones | 4800 | \$ 62.160,00 | 15,56% | \$ 12,95 | \$ 8,45 | \$ 4,50 | 0,700162075 | 377 |
| Vestidos | 6000 | \$ 80.400,00 | 19,45% | \$ 13,40 | \$ 9,10 | \$ 4,30 | 0,8363047 | 395 |
| Faldas | 6000 | \$ 69.300,00 | 19,45% | \$ 11,55 | \$ 7,78 | \$ 3,77 | 0,733225284 | 450 |
| Blusas | 6000 | \$ 66.600,00 | 19,45% | \$ 11,10 | \$ 5,55 | \$ 5,55 | 1,079416532 | 306 |
| Camisas | 8050 | \$ 70.035,00 | 26,09% | \$ 8,70 | \$ 5,50 | \$ 3,20 | 0,835008104 | 531 |
| | 30850 | \$ 348.495,00 | 100,00% | | | | 4,184116694 | |
| COSTOS FIJOS | \$ 169.782,00 | | | | | | | |

ELABORADO: Alemán Yuleise y Silva María

CONCLUSIONES

Se plantean las siguientes conclusiones para que el proyecto sea puesto en marcha:

Con la información del análisis de mercado se comprueba que existe un potencial de clientes que están requiriendo de talleres de costuras que maquilen sus prendas y que están dando la oportunidad a personas pertenecientes a sectores vulnerables.

El estudio técnico ha permitido determinar los procesos a seguir para las diferentes líneas de producción a implementar en el taller de costura, de igual forma se determinó como estarán las áreas producción de las prendas.

El proyecto se financiará con una participación del 70% de las socias y para lo cual se aplicará a un préstamo del Banco de Fomento que está financiando esta clase de emprendimientos. Como se ha especificado en el comodato ASOPLEJICA no asume ningún tipo de responsabilidad en la constitución del taller y de sus actos jurídicos. Las socias realizan este proyecto como una participación social de apoyo a las personas afiliadas de ASOPLEJICA que están marginadas socialmente.

Se han proyectado los costos y gastos con incremento inflacionario porcentual estimado de 3,7% para la proyección a futuro de los costos y en ingresos un crecimiento en producción del 10% anual. De cumplirse estos supuestos por medio de la aplicación de las estrategias administrativas y de mercadeo descrita en el documento se prevé que el emprendimiento social tenga el éxito esperado. La evaluación financiera de los flujos de caja del proyecto aplicando las técnicas financieras del VAN y TIR que consideran el valor del dinero en el tiempo salen favorables, por lo que técnicamente se recomienda su ejecución.

RECOMENDACIONES

Se plantean las siguientes recomendaciones para que el proyecto sea puesto en marcha:

Los socios junto con los beneficiarios del proyecto deben de tener claro que el éxito de la empresa se dará si siguen los lineamientos administrativos, de marketing, técnicos y económicos – financieros.

Dentro del plan de promoción se debe de establecer que son una entidad artesanal integrada por personas con discapacidad motriz y que son igualmente de responsables y cumplidores de sus compromisos de trabajo como personas que están sin discapacidad alguna.

Se debe de considerar que ante el escenario económico actual vigente es posible que ciertos parámetros no se puedan cumplir pero se debe de hacer todos los esfuerzos posibles por cumplir al ciento por ciento estos requerimientos para el sostenimiento en el tiempo del taller de confección.

Establecer un plan de capacitación técnica en el área del corte y confección de ropa que permita incrementar los niveles de productividad de los operarios.

El Estado debe de diseñar políticas de apoyo y financiamiento para de auto-empresarios para estos sectores vulnerables de la sociedad que merecen ganarse también el sustento diario para su familia.

En el mediano y largo plazo considerar la posibilidad de crear su propia marca comercial de ropa que les permita incursionar directamente en el mercado local y nacional de ropa.

ANEXO 1

Registro único de contribuyentes

El Registro Único de Contribuyentes constituye un número de identificación asignado por el SISTEMA DE RENTAS INTERNAS (S.R.I.) para todas las personas naturales y jurídicas que realicen algún tipo de actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos. (Internas, 2012).

El RUC registra información relativa al contribuyente como por ejemplo:

- la dirección de la matriz y sus establecimientos donde realiza la actividad económica,
- la descripción de las actividades económicas que lleva a cabo,
- las obligaciones tributarias que se derivan de aquellas, entre otras.

De validarse en el proyecto de factibilidad ejecutado la rentabilidad de la inversión, los pasos siguientes para obtener el REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES (R.U.C) para personas jurídicas son:

- Formulario 01A y 01B
- Escrituras de constitución Nombramiento del Representante legal o agente de retención
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo. (Internas, 2012)

ANEXOS 2

Permiso de funcionamiento

Los propietarios de tiendas de abarrotes, panaderías, licorerías, servicios de turismo y hospedaje, salas de cine, discotecas, bares, establecimientos deportivos, gasolineras, centros de cosmetología y estética, gimnasios, entre otros establecimientos, ya no necesitan obtener permisos sanitarios de funcionamiento, informó la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (Arcsa). Este cambio está contenido en la Resolución ARCSA-DE-040-2015-GGG del 21 de mayo de 2015 de la Dirección Ejecutiva de Arcsa, la cual reforma el Acuerdo Ministerial 4712: 'Reglamento sustitutivo para otorgar permisos de funcionamiento a establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario', publicado en R.O. 294 el 22 de julio de 2014. La decisión responde al Decreto Ejecutivo No. 149, que en su artículo cinco sobre la simplificación de trámites dispone: "Racionalizar el uso de recursos públicos y reducir los costos, tiempos y pasos de transacción al ciudadano, empresas y administración pública", así como el enfoque de vigilancia y control que actualmente mantienen las agencias de referencia internacionales. También esta resolución establece que además de los microempresarios y artesanos, los propietarios de los establecimientos identificados como unidades de economía popular y solidaria (UEPS) están exentos del pago del derecho por el permiso de funcionamiento. Para su funcionamiento, estos últimos se regirán según lo dispuesto en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, según la Resolución ARCSA-DE-040-2015-GGG del 21 de mayo de 2015, la cual reforma el Acuerdo Ministerial 4712. (Regulación, 2015)

Requisitos para obtener la tasa de habilitación en el municipio

1^{er} Paso

Obtener la Consulta de Uso de Suelo

¿Qué es la Consulta de Uso de Suelo?

Es el documento que indicará inicialmente si la actividad solicitada es permisible y las condiciones adicionales con las cuales deberá cumplir el local.

¿Cómo se obtiene la Consulta de Uso de Suelo?

Lo puede obtener de dos maneras:

- 1) A través de la página WEB del Municipio (www.guayaquil.gob.ec) en la sección de **SERVICIOS EN LÍNEA**, sin necesidad de acercarse al Municipio.
- 2) A través de la ventanilla municipal #54 adjuntando los siguientes requisitos:
 1. Tasa de Trámite por Servicios Técnicos Administrativos (valor \$2, comprar en la ventanilla de Ballén y Pichincha)
 2. Formulario de Solicitud de Consulta de Uso de Suelo (se lo recibe al comprar la Tasa de Trámite)

Nota:

Este procedimiento a través de la Ventanilla Municipal #54 es circunstancial, posteriormente el trámite se lo efectuará en la ventanilla de la Dirección de Uso del Espacio y Vía Pública.

Locales ubicados en Centros Comerciales

Deben presentar el Certificado de Uso de Suelo del Centro Comercial, el cual debe ser solicitado a la Administración del Centro Comercial.

Importante

Para evitar demoras es conveniente que al recibir el Certificado de Uso de Suelo el Usuario verifique que la información contenida en el documento sea la correcta:

El **código catastral** en el que se permite el uso de suelo corresponda al código catastral del predio en el que funciona el local comercial.

La **actividad comercial** otorgada como factible sea la actividad desempeñada en el local, la cual deberá equivaler a la registrada en el RUC y la Tasa por Servicio Contra Incendios.

Previa a la obtención de la Tasa de Habilitación es imprescindible leer las **Observaciones, Condiciones, Requisitos y Restricciones** en la Consulta de Uso de Suelo, con las cuales debe cumplir el establecimiento.

2^{do} Paso

Ingresar en la Ventanilla Municipal #41 (10 de Agosto y Pichincha) la siguiente documentación:

Se establecen los siguientes requisitos únicos para la obtención de la Tasa de Habilitación y Control, determinados en el Art 7 de la Reforma a la Ordenanza que regula la emisión de la Tasa de Habilitación y Control de actividades económicas en establecimientos

1. Copia de Patente Municipal del año exigible
2. Tasa por Servicio Contra Incendios (Certificado del Cuerpo de Bomberos) del año en curso, provisional vigente o definitiva. Presentar original y copia. Se exige la Tasa Definitiva en el caso de establecimientos de alta afluencia de público, tales como: centros comerciales, bares, discotecas, así como para los sitios de almacenamiento y expendio de combustible.
3. Consulta de Uso de Suelo No Negativa
4. Copia de última actualización del RUC
5. Tasa de trámite y Formulario de Tasa de Habilitación (comprar en las ventanillas municipales ubicadas en Clemente Ballén y Malecón)
6. Copia del Nombramiento, Cédula y Certificado de Votación del representante legal (si el solicitante es una persona jurídica)
7. Copia de Cédula y Certificado de Votación del dueño del negocio (si el solicitante es una persona natural)
8. Sólo en caso de que el local sea arrendado o concesionado, deberá presentar Copia simple del contrato de arriendo o concesión con sus respectivas copias de cédulas.
9. Si la persona que realiza el trámite no es el titular del negocio deberá presentar su copia de cédula y certificado de votación junto con una carta de autorización del titular del negocio notariada. (Guayaquil, 2016)

ANEXO 3

Requisitos para la calificación y recalificación del taller artesanal

Para obtener la calificación de un Taller Artesanal, el artesano debe solicitarla al Presidente de la Junta Nacional, Provincial o Cantonal de Defensa del Artesano, según corresponda, adjuntando los siguientes documentos:

1. Solicitud de la Junta Nacional de Defensa del Artesanos (adquirir el formulario en la Junta)
2. Copia del Título Artesanal
3. Carnet actualizado del gremio
4. Declaración Juramentada de ejercer la artesanía para los artesanos autónomos
5. Copia de la cédula de ciudadanía
6. Copia de la papeleta de votación (hasta los 65 años de edad)
7. Foto a color tamaño carnet
8. Tipo de sangre
9. En caso de recalificación, copia del certificado de la calificación anterior. (Ecuador, 2016)

ANEXO 4

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

Inscripción patronal

El patrono debe solicitar en el IESS la asignación de un número patronal que es la identificación de empresas públicas y privadas; de empleadores domésticos, artesanos autónomos. El número patronal le sirve al empleador para afiliar a sus trabajadores y realizar los diferentes trámites en el Instituto.

Requisitos para la obtención del número patronal:

Presentar el formulario que entrega el IESS para la obtención del número patronal, adjuntando los documentos respectivos para cada tipo de empresa:

Sociedades anónimas:

1. Copia simple de la escritura de constitución.
2. Copias de los nombramientos de Presidente y Gerente, debidamente inscritos en el Registro Mercantil.
3. Copia del RUC.
4. Copia de la cédula de identidad del representante legal.
5. Copia de los contratos de trabajo debidamente legalizados en el Ministerio de Trabajo.
6. Copia del último pago de agua, luz o teléfono.
7. Copia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías. (Social I. E., 216)

ANEXO 5

Requisitos para acceder al crédito en el banco de fomento para el financiamiento de activos fijos

Crédito dirigido a PYMES, y Empresas.

Monto: Mínimo \$500 **Máximo:** \$300.000

Tasa de interés: 10% reajutable

Garantía: Quirografaria, Prendaria o Hipotecaria.

Destino: Capital de trabajo, Activos fijos: Lotes de terrenos en el sector urbano, locales comerciales, maquinaria nueva y usada.

Beneficios: Plazo en función del destino de la inversión hasta 15 años.

Forma de pago: mensual, bimestral, trimestral, semestral, anual.

Periodo de gracia: en función del destino de la inversión.

Requisitos

1. Copia legible en blanco y negro o a color de Cédula de Identidad de cliente y garante.
2. Copia legible en blanco y negro o a color de la papeleta de votación vigente del cliente y garante.
3. Para el caso de personas con capacidades especiales y mayores de 65 años la presentación del certificado de votación es opcional.
4. Original o copia de la planilla de servicio básico (con una validez de hasta 60 días), tanto para el cliente como para el garante.
5. Copia de RUC o RISE del solicitante para montos mayores a \$3.000
6. Plan de Inversión (formato entregado por el BNF para préstamos desde \$20.000 hasta \$100.000).
7. Proyecto de factibilidad de la actividad productiva desarrollar para préstamos superiores a \$100.000

Para compra de activos fijos:

1. Proforma o cotización de los bienes a adquirir.
2. Copia de la declaración de Impuesto a la renta del último año (si estuviera obligado a hacerlo).
3. Copia de la declaración de Impuesto al Valor Agregado IVA del último año (si estuviera obligado a hacerlo).
4. En caso de poseer bienes inmuebles y / o vehículo presentar un documento que certifique la tenencia del mismo.
5. Título de Propiedad o Contrato de arrendamiento del lugar de la inversión, cuando éste sea diferente al domicilio.

ANEXO 6

Contrato de obra para confección de prendas

Conste por el presente documento, un **CONTRATO DE OBRA** que celebran, de una parte **CONFECCIONES SOBRE RUEDAS** identificado con **RUC 10004272515** con domicilio en Cdra. Huancavilca, a quien en adelante se le denominará **EL PROVEEDOR** y de otra parte **DIARIO EL UNIVERSO** a quién en adelante se denominará "**LA ADQUIRIENTE**", con RUC No **20130098488** y domicilio legal en la Av. Domingo Comín, debidamente representada por su Gerente de Administración, Sr. BYRON BURGOS SALTOS, identificado con CI. 0913278749 como representante legal, en los términos contenidos en las siguientes cláusulas:

ANTECEDENTES:

PRIMERA: **LA ADQUIRIENTE** es una Empresa Comercial, constituida bajo el régimen de la Sociedad Anónima, cuyo Objeto Social es dedicarse a la actividad periodística.

SEGUNDA: **EL PROVEEDOR** es una Sociedad Anónima cuya actividad está relacionada directamente a cumplir con el objeto del presente contrato.

Siendo que para el cumplimiento de su objeto social, **LA ADQUIRIENTE** necesita la confección de UNIFORMES para personal masculino y femenino.

OBJETO DEL CONTRATO:

TERCERA: Por el presente Contrato, **LA ADQUIRIENTE** contrata los servicios de **EL PROVEEDOR**, para la confección de 20 uniformes para caballeros y 20 uniformes (falda y blusa) para damas, en la forma y colores indicados por **LA ADQUIRIENTE**, siendo que las tallas serán tomadas directamente por el proveedor de acuerdo al listado proporcionado por **LA ADQUIRIENTE**.

DE LA FORMA DE PAGO

CUARTA: La forma de pago establecida es el 50% a la toma de medidas y 50% restante contra entrega de la confección de los 40 uniformes para personal

masculino y femenino por parte del **PROVEEDOR**,

El monto total de la propuesta económica presentada por el **PROVEEDOR**. Para la confección de uniformes asciende a la cantidad **de \$1,200.00 (Mil doscientos dólares americanos)**

DEL PLAZO

QUINTA: El plazo del contrato es por un período de 30 días, que correrá a partir del 01 de mayo del 2016.

DE LAS OBLIGACIONES

SEXTA:

DEL PROVEEDOR

EL PROVEEDOR se obliga a entregar las prendas debidamente confeccionadas en el plazo previsto en la cláusula quinta, es decir el día 30 de mayo del 2016, las prendas deberán contar con las características señaladas por LA ADQUIRIENTE en el modelo requerido.

EL PROVEEDOR se obliga a ejecutar la obra conforme al modelo proporcionado por LA ADQUIRIENTE.

EL PROVEEDOR se obliga a prestar un servicio con garantía por la confección de las prendas indicando que cumple con los requisitos de idoneidad y calidad.

DE LA ADQUIRIENTE

Abonar oportunamente el pago correspondiente, de acuerdo a lo establecido en el presente Contrato.

LA ADQUIRIENTE se obliga a recepcionar la obra y realizar las observaciones dos días después de recibida la obra, si no se procede a hacer ninguna acotación se entenderá que la obra ha sido realizada conforme a lo establecido y que cuenta con las características requeridas por él.

SOLUCION DE CONTROVERSIAS:

SEPTIMA: Las partes acuerdan que cualquier controversia que surja desde la celebración del contrato será resuelta mediante arbitraje, conforme a las disposiciones de la Ley y su reglamento.

DOMICILIO:

OCTAVA: Para la validez de todas las comunicaciones y notificaciones a las partes, con motivo de la ejecución de este contrato, ambas partes señalan como sus respectivos domicilios los indicados en la introducción de este documento. El cambio de domicilio de cualquiera de las partes surtirá efecto desde la fecha de comunicación de dicho cambio a la otra parte, por vía notarial.

Las partes declaran que en la celebración del presente contrato no ha mediado dolo, error o vicio de su voluntad alguna que pudiera invalidarlo, en fe de lo cual lo suscriben con total conformidad en original y copia del mismo tenor, a los veinticuatro días del mes de Abril del 2016.

.....
EL ADQUIRIENTE

.....
EL PROVEEDOR

ANEXO 7

COMODATO

PRIMERA.

OBJETO.- El *comodante* **ASOCIACION DE PARAPLEJICOS, HEMIPLEJICOS Y CUADRIPLAJICOS DEL GUAYAS ASOPLEJICA**, entrega al *comodatario* **CONFECIONES SOBRE RUEDAS** gratuitamente, un lote de terreno y edificio, de propiedad de aquél, con un área de 1000 mt² metros cuadrados, adquirido en compra de bienes inmuebles según consta en la escritura pública número 25 de 1000 , Guayaquil, otorgada el día 31 del mes de agosto del 2000 en la Oficina de Registro de la Propiedad , inmueble que se halla situado en Cdla. Huancavilca de la ciudad de Guayaquil y cuyos linderos particulares son los siguientes: Por el norte, partiendo del punto uno Colegio 9 d Octubre; por el sur oficina de Bomberos; por el oriente Bloques del Seguro Social; y por el occidente Parque Principal.

SEGUNDA.

ENTREGA.- El *comodante* entregará el bien del *comodato* libre de toda limitación a dominio, gravamen, pleito pendiente, ocupación y, en general, de cualquier otro obstáculo o impedimento para el ejercicio del derecho de dominio sobre el mismo, mediante el respectivo contrato de comodato que incluirá acta de inventario en que se describirá su estado actual y aparecerá suscrita por *comodante* y *comodatario*.

TERCERA.

OBLIGACIONES.- El *comodatario* se obliga a emplear el mayor cuidado en la conservación del bien entregado y responderá hasta de la culpa levísima. Responderá, por lo tanto, por cualquier deterioro que no provenga de la naturaleza, o del uso legítimo del bien. Por otra parte, el *comodatario* no será responsable por caso fortuito, a menos que: 1) Haya empleado el bien en uso indebido; 2) el caso fortuito hubiere sobrevenido por culpa suya, 3) cuando expresamente haya aceptado la responsabilidad del caso fortuito.

CUARTA.

DESTINACIÓN.- El inmueble que se entrega en comodato se destinará, por parte del *comodatario*, exclusivamente a un taller de confección denominado **CONFECCIONES SOBRE RUEDAS** El incumplimiento de esta obligación, dará derecho al *comodante* para dar por terminado el contrato y exigir la entrega del predio.

QUINTA.

TÉRMINO.- El préstamo de uso que se acuerda tendrá un término de (5) cinco años, contando a partir de la fecha de entrega del terreno.

SEXTA.

RESTITUCIÓN.- El *comodatario* deberá restituir el inmueble entregado en préstamo de uso, en los siguientes casos: 1) En el vencimiento del término de que trata la cláusula anterior; 2) por el incumplimiento de las obligaciones del *comodatario* en relación con la destinación, la utilización inadecuada, o el deterioro del inmueble por su culpa, y, especialmente, 3) por la terminación de los servicios a los que se destinó el inmueble.

SÉPTIMA.

GRATUIDAD.- El presente contrato es gratuito; por ello el *comodatario* no contrae obligación alguna por el uso del bien, según lo convenido; por otra parte, las obras necesarias para tal uso y destinación, como instalaciones sanitarias, construcciones, vías, etc., lo mismo que las que demande la conservación del inmueble, corresponderá hacerlas al *comodatario*, y restituido el bien, quedarán de propiedad del *comodante*, si quedan en el bien no habrá derecho a indemnización o compensación económica alguna a favor del *comodatario*.

OCTAVA.

CESIÓN.- A las partes les queda prohibida la cesión del contrato sin autorización previa escrita.

NOVENA.

DERECHOS DEL COMODANTE.- El *comodante* conservará sobre el bien prestado todos los derechos que antes tenía; pero no su ejercicio, en cuanto fuere incompatible con el uso concedido al *comodatario*.

DÉCIMA.

RÉGIMEN LEGAL.- Los vacíos en la estipulación se llenará, en el presente contrato, con las reglas contenidas en el Código Civil, libro IV, título XXIX, artículos 2200 y subsiguientes.

DÉCIMA PRIMERA.

SERVICIOS PÚBLICOS.- El pago de las tarifas correspondientes a los servicios públicos de que disponga el bien dado en préstamo, como de energía eléctrica, línea telefónica etc., lo mismo que el que se cause por concepto de impuestos, tasas o contribuciones será de cargo exclusivamente del *comodatario*.

Las partes declaran que en la celebración del presente contrato no ha mediado dolo, error o vicio de su voluntad alguna que pudiera invalidarlo, en fe de lo cual lo suscriben con total conformidad en original y copia del mismo tenor, a los veinticuatro días del mes de Abril del 2016.

El comodante,

El comodatario,

BIBLIOGRAFÍA

- Baca, G. (2012). *Evaluación de proyectos*. México: Mc Graw Hill.
- Bellomusto, G. (22 de Diciembre de 2015). *Venture day*. Obtenido de <http://cie.ort.edu.uy/innovaportal/file/259/1/planesnegocio2.pdf>
- Borello, A. (2012). *El Plan de Negocios, de herramienta de evaluación de una inversión a elaboración de un plan estratégico y operativo*. México: McGraw-Hill.
- Carrasco, I. &. (15 de Junio de 2015). *Revistas ice*. Obtenido de www.revistasice.com/.../ICE_845_121-134__F6565B36FDFD765A932
- CONACYT. (13 de Febrero de 2012). *Plan de Negocios*. Obtenido de 2006-2012.conacyt.gob.mx/fondos/.../Ejemplo-de-Plan-Negocio.pdf
- Coraggio, J. (2 de enero de 2016). *La economía popular solidaria en el Ecuador*. Obtenido de http://coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/La_economia_popular_solidaria_en_el_Ecuador.pdf
- Crespo, C. (2005). *Definición dediscapacidad motriz*. Madrid: Universidad Complutense.de Ecuador, A. C. (24 de Mayo de 2008). Montecristi: Ediciones Legales.
- Deslandes, H. (2012). *Las 8 etapas de un estudio de factibilidad*. Mc Graw Hill: México.
- Díaz, A. (2010). *Discapacidad motora*. Granada.
- educativo, C. N. (Enero de 2010). *Discapacidad motriz*. Obtenido de www.educacionespecial.mineduc.cl/usuarios/edu.../File/GuiaMotora.pdf
- emprendedor, P. d. (28 de Junio de 2011). *Prodem*. Obtenido de <http://www.prodem.ungs.edu.ar/blog/2011/06/%E2%80%9Cpara-un-emprendedor-no-hay-nada-mejor-que-otro-emprendedor%E2%80%9D/>
- Entrepreneur. (11 de Noviembre de 2015). *soyentrepreneur*. Obtenido de www.soyentrepreneur.com
- Española, R. A. (2012). *Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española*. Madrid.
- Especial, D. G. (30 de Diciembre de 2015). *Discapacidad Motriz*. Obtenido de <http://eespecial.sev.gob.mx/difusion/motriz.php>
- Especial, I. P. (2014). *Discapacidad Motora*. Panamá.
- Estrada, S. (15 de Febrero de 2011). *Espíritu emprendor: ABC del emprendimiento*. Obtenido de

- <http://www.wobi.com/es/articulos/esp%C3%ADritu-emprendedor-abc-del-emprendimiento>
- Ferrel, H. F. (2011). *Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante*. Madrid: Qpro.
- financieros, L. C. (21 de Diciembre de 2015). *La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los usuarios de servicios financieros*. Obtenido de <http://www.condusef.gob.mx/index.php/empresario-pyme-como-usuarios-de-servicios-financieros/119-plan-de-negocios-y-como-hacerlo>
- Freire, A. (2010). *Pasión por emprender*. Madrid: Granica.
- García del Junco, J. &. (2013). *Prácticas de la Gestión Empresarial*. México: Mc GRaw Hill.
- Gómez, L. (27 de Junio de 2015). *Teorías del emprendimiento*. Obtenido de http://aulavirtual.tecnologicocomfenalcovirtual.edu.co/aulavirtual/pluginfile.php/520365/mod_resource/content/1/TEORIAS%20DEL%20EMPRENDIMIENTO.pdf
- Hora, R. D. (12 de Octubre de 2014). Desempleo en personas con discapacidad permanece . pág. www.lahora.com.ec.
- INEC. (21 de Septiembre de 2015). Ecuador cierra septiembre con un desempleo de 4,28%. págs. <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/ecuador-cierra-septiembre-con-un-desempleo-de-428/>.
- Laprera, G. (2004). *Tesis de MDE "El plan de negocios"*. Buenos Aires: UCC.
- Líderes. (2015). La economía popular y solidaria gana participación. *Revista Líderes*, <http://www.revistalideres.ec/lideres/economia-popular-cooperativa-gana-participacion.html>.
- Longenercher, M. (2014). *"Administración de Pequeñas Empresas" Enfoque Emprendedor*. México: Thomson.
- Méndez, C. V. (2011). *"Importancia de un plan de negocios"*,. Eumed.
- Navarro, P. (21 de Diciembre de 2015). *Práctica profesionalizante*. Obtenido de [ecaths1.s3.amazonaws.com/.](http://ecaths1.s3.amazonaws.com/)
- Noticias, R. d. (26 de Junio de 2015). Programa de inclusión productiva del gobierno ecuatoriano mejora las condiciones de vida de personas con discapacidad. págs. <http://www.andes.info.ec/es/noticias/programa-inclusion-productiva-gobierno-ecuatoriano-mejora-condiciones-vida-personas>.
- Nuñez, M. (6 de Enero de 2016). Ecuador, un ejemplo en inserción laboral de personas con capacidades especiales. págs.

- <http://www.elciudadano.gob.ec/en/home/ecuador-un-ejemplo-en-insercion-laboral-de-personas-con-capacidades-especiales/>.
- Pérez, M. (6 de Octubre de 2010). *Discapacidad on line*. Obtenido de <http://www.discapacidadonline.com/desempleo-discapacidad.html>
- Redacción. (16 de Abril de 2015). Ecuador registró en marzo un desempleo de 3,84%, según el INEC. págs. <http://telegrafo.com.ec/economia/item/ecuador-registro-en-marzo-un-desempleo-de-384-segun-el-inec.html>.
- Ricart, J. (22 de Diciembre de 2015). *Modelos de negocio*. Obtenido de <http://www.matizyasociados.com/conceptos-modelos-de-negocio/>
- Salud, O. M. (11 de Diciembre de 2015). *Discapacidades*. Obtenido de <http://www.who.int/topics/disabilities/es/>
- Sapag, N. &. (2010). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill.
- Social, M. d. (2 de Enero de 2016). *LEY DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA*. Obtenido de http://www.economiasolidaria.org/files/Ley_de_la_economia_popular_y_solidaria_ecuador.pdf
- Solidaria, I. N. (6 de enero de 2016). *“Hilando el Desarrollo” contribuye a la universalización escolar en el país*. Obtenido de <http://www.economiasolidaria.gob.ec/hilando-el-desarrollo-contribuye-a-la-universalizacion-escolar-en-el-pais/>
- Stevenson, H. (28 de Junio de 2015). *usasbe*. Obtenido de www.usasbe.org/pdf/cwp-2000-stevenson.pdf
- Thompson Baldiviezo, J. (21 de Diciembre de 2015). *Evaluación de Proyectos: Conceptos*. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/proyecto/evaluacion-proyectos.html>
- Vásquez, J. (16 de Abril de 2012). *Adaptación de las TICs a los alumnos con discapacidad motora*. Obtenido de <http://cprnavalnormal.juntaextremadura.net/2012/DISCAPACIDAD%20MOTORA.pdf>
- Weinberger, K. (2009). *Plan de Negocios*. Lima: USAID.