



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

Plan de Titulación

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL SERVICIO DE
SUBLIMACIÓN PARA PRENDAS DE VESTIR EN SANTA CRUZ-GALÁPAGOS-
ECUADOR EN EL CENTRO DE CONFECCIÓN DEL ARTESANO JOSÉ TABARES.**

ADELA ILIUD ZAPATA ZAMBRANO

PUERTO AYORA, MARZO 2019

DEDICATORIA

El trabajo, mi carrera y en sí de toda mi vida se la dedico a mi madre quien con su esfuerzo, lucha y mucho sacrificio me ha ofrecido a mí y a mis hermanos un futuro lleno de oportunidades.

Sin duda que uno de los grandes deseos de mi corazón es agradecerle a mi padre por la vida y su gran amor hacia mí.

El alcanzar este objetivo no sería posible sin la ayuda de Dios, quien me ha sostenido y me ha infundido aliento a cada instante de mi vida.

Agradezco a mi familia, quienes no han desmayado cada día con su apoyo.

Este trabajo es una fuente de inspiración para mi hijo Erick, para que recuerde que no existen barreras, ni obstáculos para alcanzar una meta si Dios está de tu lado.

AUTORIA DEL TRABAJO DE TITULACION

Yo, Adela Iliud Zapata Zambrano, declaro bajo juramento que el trabajo de titulación "Plan de Negocio para la implementación del servicio de sublimación para prendas de vestir en Santa Cruz-Galápagos-Ecuador en el centro de confección del artesano José Tabares" es de mi autoría y exclusiva responsabilidad legal y académica, que no ha sido presentadas anteriormente para ningún grado o calificación profesional, habiéndose citado las fuentes correspondientes y respetado las disposiciones legales que protegen *los* derechos del autor vigentes.



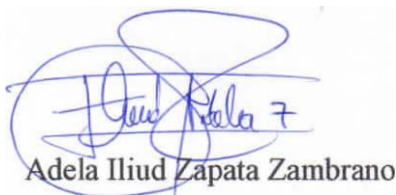
Adela Iliud Zapata Zambrano
Eli_zapatal@outlook.com

AUTORIZACION DE DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Yo, Adela Iliud Zapata Zambrano, en calidad de autor del trabajo de investigación Plan de Negocio para la implementación del servicio de sublimación para prendas de vestir en Santa Cruz-Galápagos-Ecuador en el centro de confección del artesano José Tabares, autorizo a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), para hacer uso de todos los contenidos que me pertenecen o de parte de los que constan en esta obra, para fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos que como autor me corresponden conforme a los artículos 5, 6, 8, 19 y demás normativas vigentes en el Ecuador, deberán aplicarse conforme la Ley.

Puerto Ayora, marzo

2019.



Adela Iliud Zapata Zambrano

CERTIFICACION

Yo, Jadira Larrea Saltos, certifico que conozco el autor del presente trabajo del Plan de Negocio para la implementación del servicio de sublimación para prendas de vestir en Santa Cruz-Galápagos-Ecuador en el centro de confección del artesano José Tabares, realizado por la estudiante Adela Iliud Zapata Zambrano, quien es responsable exclusivo tanto de su originalidad y autenticidad, como de su contenido.



Mg. Jadira Larrea Saltos

Índice

1	TEMA.....	11
2	DIAGNÓSTICO Y PROBLEMA	11
2.1	Descripción de la situación actual del área de intervención.	11
2.2	Identificación, descripción y diagnóstico del problema	11
2.3	Marco normativo.....	12
2.4	Línea de base del proyecto.....	12
3	OBJETIVOS DEL PROYECTO	13
3.1	General.....	13
3.2	Específicos	13
3.3	Indicadores de resultados	13
3.4	Matriz de marco lógico	14
4	JUSTIFICACIÓN.....	14
5	MARCO REFERENCIAL	15
5.1	Marco teórico	15
5.2	Marco conceptual.....	15
6	METODOLOGÍA.....	16
6.1	Tipo de estudio.....	16
6.2	Metodología de la investigación	16
6.3	Técnicas de recolección de datos.....	16
6.3.1	Fuentes primarias.....	16
6.3.2	Fuentes secundarias	16
6.3.3	Procesamiento de datos	18
6.3.4	Síntesis de los resultados	25
6.4	MARKETING MIX.....	26

6.4.1	Producto.....	26
6.4.2	Precio	27
6.4.3	Plaza	27
6.4.4	Promoción.....	27
7	VIABILIDAD Y PLAN DE SOSTENIBILIDAD	28
7.1	Mercado actual.....	28
7.2	Uniformes de clubes o selecciones (Barcelona, ecuador).....	28
7.2.1	Costo.....	28
7.2.2	Precio de venta-utilidad	29
7.3	Uniformes personalizados (sublimados).....	29
7.3.1	Proyección anual.....	30
7.3.2	Costo.....	30
7.3.3	Precio de venta-utilidad	31
7.4	Viabilidad técnica	31
7.5	Viabilidad económica y financiera	31
7.6	Análisis	32
7.7	Análisis de Sostenibilidad.....	33
7.7.1	Proyección con la maquina sublimadora	33
7.7.2	Uniformes de clubes o selecciones (Barcelona, Ecuador).....	33
7.7.3	Uniformes personalizados (sublimados)	35
7.7.4	Sostenibilidad operativa-proyectada	36
7.7.5	Cuadro resumen histórico vs proyectado.....	37
8	PRESUPUESTO.....	39
8.1	Ingresos	39
8.2	Costos variables	40
8.3	Costos fijos	40
8.4	Flujo de caja-Cash Flow	42

8.5	Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR)	43
9	CRONOGRAMA DE TRABAJO	44
10	CONCLUSIONES	45
11	RECOMENDACIONES	45
12	BIBLIOGRAFÍA	46
13	ANEXOS	47

Índice de tablas

Tabla 1.- Consumo promedio de Uniformes Deportivos anuales en Santa Cruz.....	17
Tabla 2.- Consumo de Uniformes Deportivos anuales en Santa Cruz.....	17
Tabla 3.- Precio promedio de uniformes en el mercado.....	17
Tabla 4.- Resultado de 1ra pregunta.....	18
Tabla 5.- ¿Qué tipo de uniforme compro?.....	19
Tabla 6.- ¿Para quién compro el uniforme?.....	20
Tabla 7.- ¿cuánto pago por el uniforme?.....	21
Tabla 8.- ¿Dónde compro los uniformes?.....	22
Tabla 9.- ¿Cuál fue el motivo? de compra.....	23
Tabla 10.- Pregunta clave.....	24
Tabla 11.- Analisis FODA.....	25
Tabla 12.- Costo de uniforme de clubes o selecciones-Histórico.....	29
Tabla 13.- Utilidad en uniformes de clubes o selecciones por unidad-Histórico.....	29
Tabla 14.- Costo de uniforme personalizados-Histórico.....	30
Tabla 15.- Utilidad en uniformes Personalizados por unidad-Histórico.....	31
Tabla 16.- Cuadro resumen operativo del histórico entre Ingresos-Egresos-Utilidad.....	32
Tabla 17.- Costo de uniforme de clubes o selecciones-Sistema de Sublimación.....	34
Tabla 18.-utilidad en uniformes de clubes o selecciones por unidad-Sistema de Sublimación.....	34
Tabla 19.- Costo de uniforme personalizados-Sistema de Sublimación.....	35
Tabla 20.- Utilidad en uniformes personalizado por unidad-Sistema de Sublimación.....	36
Tabla 21.- Cuadro resumen operativo proyectada entre Ingresos-Egresos-Utilidad.....	37
Tabla 22.- Cuadro resumen histórico vs proyectado.....	38
Tabla 23.- Proyección de ingreso (5 años).....	39
Tabla 24.- Proyección de egresos (5 años).....	40
Tabla 25.- Costos fijos (25% por segmento de sublimación).....	41
Tabla 26.- Flujo de caja-Cash Flow.....	42
Tabla 27.- Cronograma valorado por componente y actividades.....	44

Índice de grafica

<i>Ilustración 1.- Matriz de marco lógico.....</i>	<i>14</i>
<i>Ilustración 2.- Resultado de 1ra pregunta</i>	<i>18</i>
<i>Ilustración 3.- ¿Qué tipo de uniforme compro?.....</i>	<i>19</i>
<i>Ilustración 4.- ¿Para quién compro el uniforme?</i>	<i>20</i>
<i>Ilustración 5.- ¿cuánto pago por el uniforme?</i>	<i>21</i>
<i>Ilustración 6.- ¿Dónde compro los uniformes?</i>	<i>22</i>
<i>Ilustración 7.- ¿Cuál fue el motivo? de compra</i>	<i>23</i>
<i>Ilustración 8.- Pregunta clave.....</i>	<i>24</i>
<i>Ilustración 9.- Marketing Mix</i>	<i>26</i>
<i>Ilustración 10.- Analisis de TIR Y VAN</i>	<i>43</i>

1 TEMA

Plan de Negocio para la implementación del servicio de sublimación para prendas de vestir en Santa Cruz-Galápagos-Ecuador en el centro de confección del artesano José Tabares.

2 DIAGNÓSTICO Y PROBLEMA

2.1 Descripción de la situación actual del área de intervención.

Actualmente el artesano en su negocio brinda los servicios de: costura, elaboración de prendas de vestir, disfraces, todo tipo de corte y confección, venta de prendas de vestir, banderas, accesorios, entre otros artículos relacionados con la costura.

2.2 Identificación, descripción y diagnóstico del problema

Uno de los segmentos de mercado de mayor demanda es la de uniformes deportivos que son utilizados para campeonatos escolares, juegos internos, juegos institucionales, campeonatos barriales, y ligas amateur del cantón.

Los uniformes deportivos se clasifican en dos tipos, y esto en virtud de lo requerido por el cliente:

- Uniformes de clubes o selecciones (Barcelona, Ecuador).- son uniformes ya existentes, es decir se pueden adquirir en cualquier almacén.
- Uniformes personalizados (sublimados).- son diseños únicos no existentes en el mercado, los mismo que deben ser confeccionados de conformidad a la solicitud del cliente.

En los dos casos es imprescindible el contar con la maquinaria para poder estampar en el uniforme:

- Nombres del jugador
- Número del jugador
- Nombre del equipo
- Nombre o logo del auspiciante.

De lo requerido por el cliente, tan solo el 75% se ha podido encontrar métodos alternativos para realizarlo, ya que aún no se cuenta con alguna metodología para estampar logos puesto que no hay la maquinaria de sublimación.

2.3 Marco normativo

El artesano cuenta con las credenciales, permisos, patentes que lo habilitan para ejercer la actividad de corte y confección dentro de la jurisdicción del Ecuador, y las condiciones para ser considerado una persona económicamente activa, tales como:

- **Servicio de Rentas Internas (SRI).**- es una persona económicamente activa, cuenta con su RUC (Registro Único de Contribuyente) como Persona Natural No Obligada a Llevar Contabilidad.
- **Consejo de Gobierno del Régimen Especial de Galápagos.**- El artesano al ser Residente Permanente de Galápagos puede ejercer actividad comercial en todo el territorio de la provincia como lo establece la LOREG (Ley Orgánica del Régimen Especial de Galápagos).
- **Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Santa Cruz (GADMSC).**- de conformidad a la normativa vigente emitida por este ente, el artesano cuenta con su Patenté que lo habilita para ejercer su actividad Económica en Santa Cruz.
- **Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA).**- El artesano cuenta con las credenciales que lo certifican como artesano calificado en la rama de Corte y Confección.

2.4 Línea de base del proyecto

El proyecto a implementar es una mejora tecnológica, la cual no está presente en la provincia y cuenta con un gran nicho de mercado.

La instalación y puesta en marcha de esta maquinaria proyecta al artesano como pionero en toda la provincia de Galápagos en la rama de sublimado en prendas de vestir.

La máquina instalada se dedicara en mayor parte en la elaboración de uniformes deportivos, ya que este segmento es el de mayor volumen de consumo.

3 OBJETIVOS DEL PROYECTO

3.1 General

Implementar el servicio de sublimación para prendas de vestir en Santa Cruz-Galápagos-Ecuador en el centro de confección del artesano José Tabares

3.2 Específicos

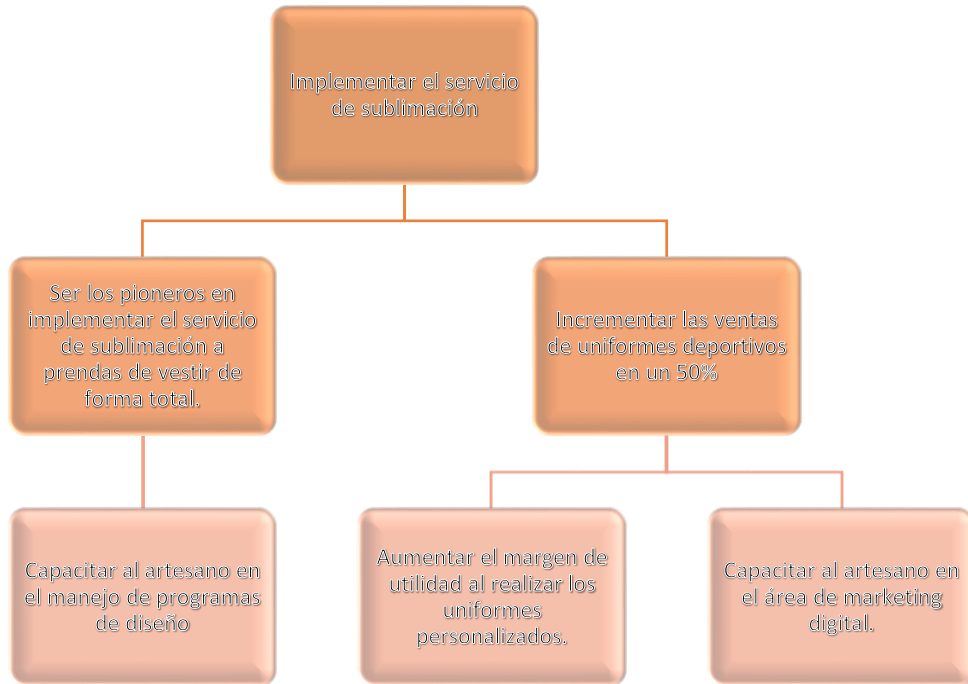
- Ser los pioneros en implementar el servicio de sublimación a prendas de vestir de forma total.
- Incrementar las ventas de uniformes deportivos en un 50%
- Aumentar el margen de utilidad al realizar los uniformes personalizados.
- Capacitar al artesano en el manejo de programas de diseño.
- Capacitar al artesano en el área de marketing digital.

3.3 Indicadores de resultados

- Número de créditos aprobados por \$14,772.50.
- Numero de sistema de sublimación instalada/ Numero de sistemas de sublimación Requerida.- igual a 1
- $1 - (\text{Ingresos de ventas actuales} / \text{ingreso de ventas histórico}).$ - mayor o igual al 50%
- $1 - ((\text{ventas actuales} - \text{costos actuales})/(\text{ventas históricas}-\text{costos históricos})).$ - mayor o igual a cero
- Numero de capacitaciones realizadas/número de capacitación planificadas.- mayor o igual a 1

3.4 Matriz de marco lógico

Ilustración 1.- Matriz de marco lógico



Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

4 JUSTIFICACIÓN

La provincia de Galápagos cuenta con una población aproximada de 43.000 habitantes, siendo que en Santa Cruz se concentra el 60% de esta población (25.000 habitantes).

La ubicación de la provincia es uno de los principales problemas por los cuales existe deficiencia en productos y servicio ya que el transporte encarece el precio final de los artículos desde un 40% hasta un 150% del precio del Ecuador continental.

Bajo este antecedente de inflación y sobre precio, se maneja la economía de Galápagos, siendo así que el Consejo de Gobierno de Galápagos (institución que

ejerce jurisdicción sobre toda la provincia) establece el IPC (Índice de Precio del Consumidor) de la provincia en un 80% más que el resto del Ecuador.

Es por ello, que la comercialización de prendas de vestir elaboradas en Galápagos tienen un costo elevado, a causa de que la materia prima es importada del Ecuador continental, y si a esto le sumamos que no se cuenta con máquinas sublimadoras y se debe importar las planchas para sublimar, el precio incrementa abismalmente ocasionando no ser competitivos en el mercado.

5 MARCO REFERENCIAL

5.1 Marco teórico

El artesano cuenta con las credenciales, permisos, patentes que lo habilitan para ejercer la actividad de corte y confección dentro de la jurisdicción del Ecuador, y las condiciones para ser considerado una persona económicamente activa, tales como:

5.2 Marco conceptual

- **Servicio de Rentas Internas (SRI).**- es una persona económicamente activa, cuenta con su RUC (Registro Único de Contribuyente) como Persona Natural No Obligada a Llevar Contabilidad.
- **Consejo de Gobierno del Régimen Especial de Galápagos.**- El artesano al ser Residente Permanente de Galápagos puede ejercer actividad comercial en todo el territorio de la provincia como lo establece la LOREG (Ley Orgánica del Régimen Especial de Galápagos).
- **Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Santa Cruz (GADMSC).**- de conformidad a la normativa vigente emitida por este ente, el artesano cuenta con su Patenté que lo habilita para ejercer su actividad Económica en Santa Cruz.

Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA).- El artesano cuenta con las credenciales que lo certifican como artesano calificado en la rama de Corte y Confección.

6 METODOLOGÍA

6.1 Tipo de estudio

Está basado en un estudio científico observativo analítico coherente, ya que se levanta a partir de información primaria que existe pero no ha sido recabada formalmente.

6.2 Metodología de la investigación

La metodología empleada para realizar el análisis técnico de la aceptación de proyectos fue desarrollado mediante levantamiento de información primaria, para ello se implementó la metodología de encuestas y entrevistas.

Adicional a esto se recopiló información existente, misma que compone datos transmitidos verbalmente por los organizadores de las principales ligas y organizadores de eventos deportivos; a su vez se indago de las ventas históricas del artesano para cuantificar la situación actual y determinar la proyección con las mejoras a implementar.

6.3 Técnicas de recolección de datos

6.3.1 Fuentes primarias

Entrevistas: la entrevista principalmente fue enfocada al artesano José Tabares, para definir la realidad del negocio, de tal forma obtener la Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas FODA.

Encuestas: para definir el perfil de consumo de los clientes se emplea una encuesta subjetiva para recabar datos que identifiquen las características relevantes del producto, precio, plaza, promoción

6.3.2 Fuentes secundarias

Se investigó en las principales ligas y entidades que organizan campeonatos de fútbol y básquet del cantón Santa Cruz, de ello se obtuvo los siguientes resultados.

Tabla 1.- Consumo promedio de Uniformes Deportivos anuales en Santa Cruz

Consumo promedio de Uniformes Deportivos anuales en Santa Cruz				
Datos	Ligas u Org.	Eq./Liga	Jug./Equip.	Total de Uniformes
Promedio	31	10	17	5270

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

Tabla 2.- Consumo de Uniformes Deportivos anuales en Santa Cruz

Consumo de Uniformes Deportivos anuales en Santa Cruz				
Datos	Ligas u Org.	Eq./Liga	Jug./Equip.	Total de Uniformes
Ligas amateur de futbol masculino	4	16	24	1536
Ligas amateur de futbol Femenina	2	10	24	480
Juegos escolares	8	12	20	1920
Campeonatos interinstitucionales	8	4	9	288
Campeonatos institucionales	2	8	15	240
Campeonatos de indor en fiesta parroquiales	6	12	10	720
Campeonatos de Básquet y otras disciplinas	1	10	9	90
Total	31	72	111	5274

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

Paralelamente a esta investigación se indago de forma anónima en los principales comerciales y centro de corte y confección del canto referente al costo promedio de venta por uniforme:

Tabla 3.- Precio promedio de uniformes en el mercado

Precio promedio de Uniformes en el mercado	
Uniforme	Precio
Clubs o selecciones	\$16.00
Personalizados	\$22.50

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

6.3.3 Procesamiento de datos

Los resultados obtenidos de la investigación de mercado en referencia a la aceptación del concepto de negocio mediante las encuestas levantadas son las siguientes:

Primera pregunta

De las 100 encuestas levantadas de forma aleatoria en el mercado municipal, parque San Francisco, y fuera de los principales colegios se obtuvieron:

Que el 98% de los encuestados afirma haber comprado en alguna ocasión uniformes deportivos.

Tabla 4.- Resultado de 1ra pregunta

¿Usted ha comprado en alguna ocasión un uniforme deportivo?	
si	no
98	2

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

Ilustración 2.- Resultado de 1ra pregunta



Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

Segunda pregunta

De las 100 encuestas levantadas de forma aleatorio en el mercado municipal, parque San Francisco, y fueros de los principales colegios se obtuvieron:

Que el 61% de los encuestados decide adquirir uniformes de clubes y selecciones; mientras que el 39% elige personalizar sus equipos (es decir que diseñan los clientes).

Tabla 5.- ¿Qué tipo de uniforme compro?

¿Qué tipo de uniforme compro?	
clubes	personalizados
61	39

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

Ilustración 3.- ¿Qué tipo de uniforme compro?



Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

Tercera pregunta

De las 100 encuestas levantadas de forma aleatorio en el mercado municipal, parque San Francisco, y fueros de los principales colegios se obtuvieron:

Que el 61% de los encuestados decide adquirir uniformes de clubes y selecciones; mientras que el 39% elige personalizar sus equipos (es decir que diseñan los clientes).

Tabla 6.- ¿Para quién compro el uniforme?

¿Para quién compro el uniforme?			
usted es jugador	para n familiar	auspiciante	otro
37	45	18	0

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

Ilustración 4.- ¿Para quién compro el uniforme?



Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

Cuarta pregunta

De las 100 encuestas levantadas de forma aleatorio en el mercado municipal, parque San Francisco, y fueras de los principales colegios se obtuvieron:

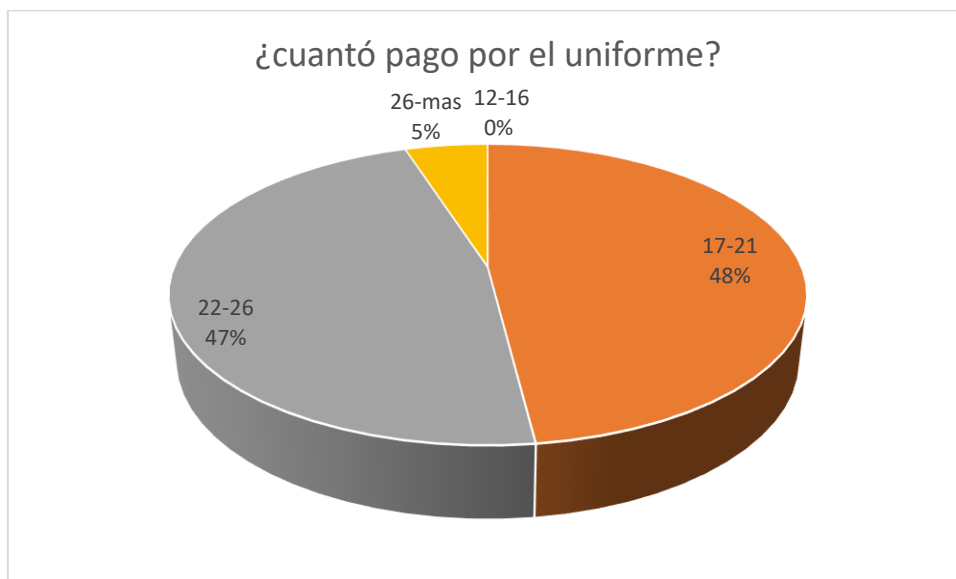
El 95% de las encuestadas pagas por un uniforme entre \$17.00 y \$26.00 los cual establece

Tabla 7.- ¿cuánto pago por el uniforme?

¿cuánto pago por el uniforme?			
12-16	17-21	22-26	26-mas
0	48	47	5

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

Ilustración 5.- ¿cuánto pago por el uniforme?



Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

Quita pregunta

De las 100 encuestas levantadas de forma aleatorio en el mercado municipal, parque San Francisco, y fueras de los principales colegios se obtuvieron:

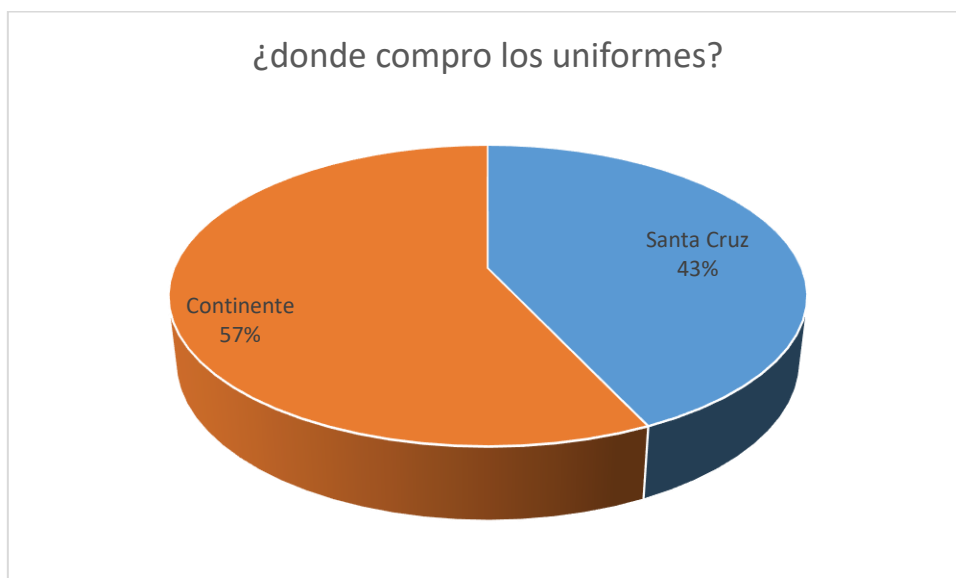
De los en promedio de cada 10 uniformes comprados 4 son comprados directamente en Santa Cruz.

Tabla 8.- ¿Dónde compro los uniformes?

¿Dónde compro los uniformes?	
Santa Cruz	Continente
43	57

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

Ilustración 6.- ¿Dónde compro los uniformes?



Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

Sexta pregunta

De las 100 encuestas levantadas de forma aleatoria en el mercado municipal, parque San Francisco, y fuera de los principales colegios se obtuvieron:

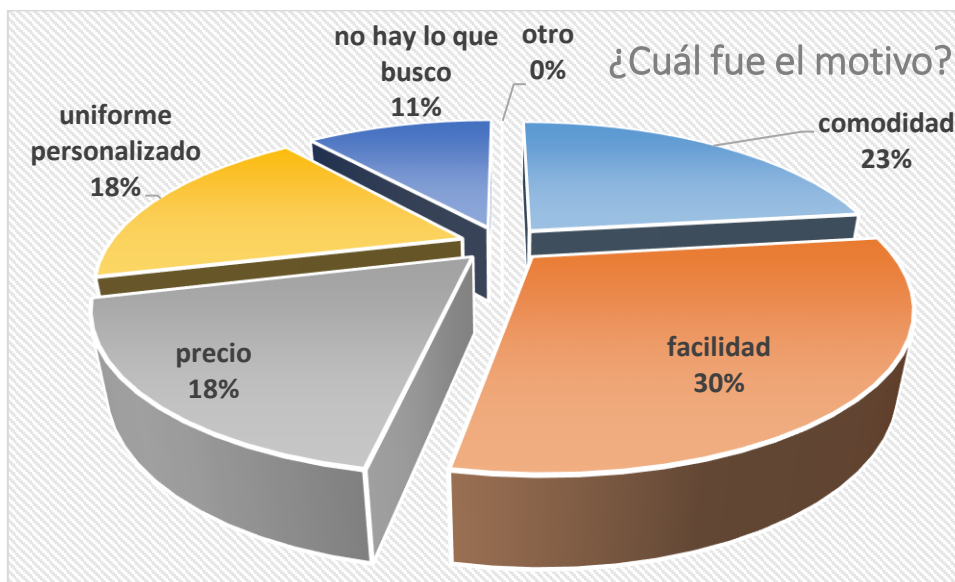
Que los principales motivos de compra son: primeramente la facilidad, la comodidad, el precio y la personalización de los uniformes.

Tabla 9.- ¿Cuál fue el motivo? de compra

¿Cuál fue el motivo?					
comodidad	facilidad	precio	uniforme personalizado	no hay lo que busco	otro
23	30	18	18	11	0

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

Ilustración 7.- ¿Cuál fue el motivo? de compra



Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

séptimo pregunta

De las 100 encuestas levantadas de forma aleatoria en el mercado municipal, parque San Francisco, y fuera de los principales colegios se obtuvieron:

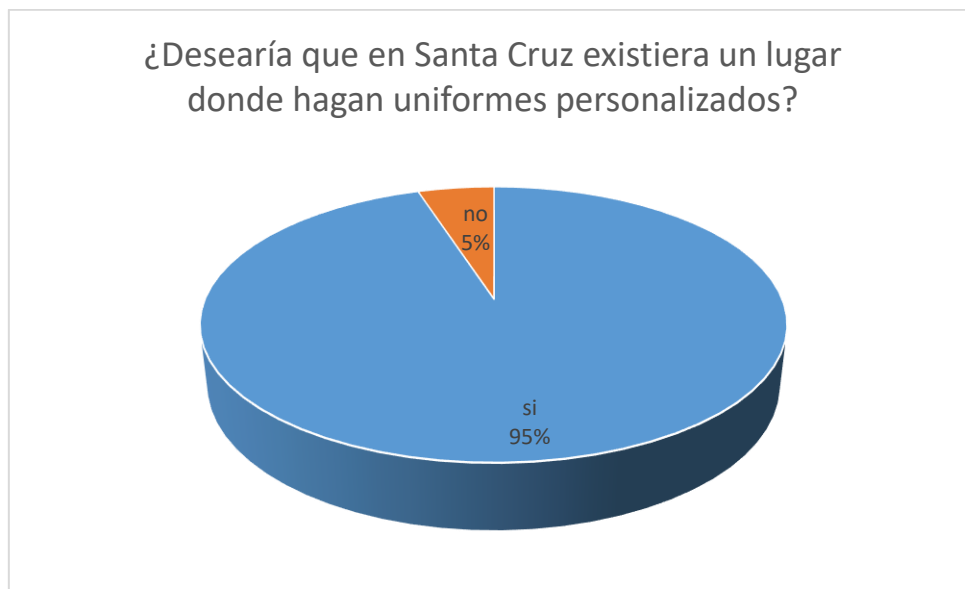
Esta es la pregunta clave de la encuesta, la misma demuestra que el 95% desea que exista un lugar donde realicen personalizaciones a los uniformes.

Tabla 10.- Pregunta clave

¿Desearía que en Santa Cruz existiera un lugar donde hagan uniformes personalizados?	
si	no
95	5

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

Ilustración 8.- Pregunta clave



Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

6.3.4 Síntesis de los resultados

De conformidad a la investigación de mercado desarrollada obtenemos el siguiente cuadro resumen, sintetizado en el FODA:

Tabla 11.- Analisis FODA

fortalezas	Oprtunidades
Un artesano con años de experiencia	incrementar nuevos servicio de sublimacion de perndas enteras
Posicionamiento en el mercado	ser los pioneros en establecer convenios con ligas
maquinaria de costura	El mejoramiento de los esenarios deportivos
debilidades	Amenazas
No contar con un Plan de Negocio	No contar con local propio
falta de Financiamiento	El creciente número de locales y comercios

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

6.4 MARKETING MIX

El plan de negocio para alcanzar las metas propuesta debe de seguir el siguiente plan de marketing para disminuir la incertidumbre, constos, y riesgo de plagio de estrategias.

Ilustración 9.- Marketing Mix



Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

6.4.1 Producto

Los productos y servicios prestados por el artesano José Tabares son varios, sin embargo para este proyecto se potencializara la comercialización de uniformes deportivos.

Como valor agregado se incluirá en todos los uniformes un logo estampado totalmente gratuito de la liga, como contraparte del convenio, ya que la liga incitara para que sus equipos realicen sus uniformes con el Artesano Jose Tabares.

6.4.2 Precio

Los precios de los uniformes están regulados por la oferta y la demanda, siendo en promedio el precio de venta:

- **Uniformes de clubes o selecciones:** el precio de mercado es entre \$15,00 y \$18.00, siendo la media \$16.50.
- **Uniformes personalizados:** los uniformes personalizados son diseños inéditos de los clientes, lo cuales buscan calidad y sobretodo que el producto final sea como lo plantean. El precio dependerá siempre de la complejidad deseado y su precio minimo es de \$22.00 hasta los \$30.00, pero en promedio se estima el precio de venta fijo en \$22.50.

6.4.3 Plaza

El local del artesano esta ubicado en la Av. Baltra frente al Tropicuros, el área del local es de 60 metros cuadrados.

La distribución del local presenta en la parte frontal prendas de vestir, uniformes, banderas y accesorios; de tras de esto y sin división se encuentra el taller.

Para complementar, y acercarse mas a los compradores se plantea la creación de una tienda virtual en Facebook, con la finalidad de aumentar el posicionamiento de mercado, sin incurrir en grandes costos de marketing tradicional.

6.4.4 Promoción

Para el éxito del artesano Jose Tabares, indispensable contar promociones estratégicas para acelerar la tomo de decisión del consumidor.

Es por ello ,que se plantean las siguientes estrategias:

- **Convenios con las ligas:** con esta estrategia se incentiva a que los organizadores de los eventos deportivos, motiven a sus equipos a confeccionar sus uniformes con el Artesano José Tabares.
los beneficios para la liga serán que en todos los uniformes se estampara en logo de la liga, a fin de tener mayor posicionamiento.
- **Descuento por volumen:** para incentivar la compra por grandes cantidades se plantea que por la confección mayor a los 17 uniformes, se otorgue un descuento del 5%,.

De esta forma se aumentaran las ventas y el posicionamiento de mercado aumentara

7 VIABILIDAD Y PLAN DE SOSTENIBILIDAD

El taller de corte y confección ya cuenta con un posicionamiento de mercado, los ingresos anuales de la comercialización están detalladas a continuación de conformidad al histórico del negocio.

7.1 Mercado actual

Uno de los segmentos de mayor consumo es la venta de uniformes deportivos, el volumen de venta anual que el artesano realiza es de aproximadamente 1.200 (mil doscientos) uniformes.

Se estima que anualmente se receptan 80 pedidos de uniformes por equipo, cada pedido es de aproximadamente de 16 uniformes en promedio, es así como se realiza una venta de 1.200 uniformes anuales.

Los 80 pedidos se dividen en: 50 pedidos de uniformes de clubes o selecciones, y 30 de uniformes personalizados (sublimados), cantidad de comercialización que se logra sin publicidad.

7.2 Uniformes de clubes o selecciones (Barcelona, Ecuador)

El histórico de venta anual de uniformes de Clubes o selecciones es de 50 pedidos, 16 uniformes por cada pedido en promedio, es decir se comercializan 800 uniformes.

7.2.1 Costo

Los uniformes son importados del Ecuador continental al por mayor, por un valor unitario de \$8.50; a este valor se le adiciona el costo de transporte de \$0.75 por uniforme, un costo de mano de obra \$1.50 por uniforme, e insumos y materiales de 0.75.

Tabla 12.- Costo de uniforme de clubes o selecciones-Histórico

Costo de uniforme de clubes o selecciones			
CANTIDAD	DETALLE	V. UNIT.	V. TOT.
1	UNIFORME	\$ 8.50	\$ 8.50
1	TRANSPORTE	\$ 0.75	\$ 0.75
1	MANO DE OBRA	\$ 1.50	\$ 1.50
1	INSUMOS	\$ 0.75	\$ 0.75
			\$ -
			\$ -
SUB-TOTAL			\$ 11.50

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

7.2.2 Precio de venta-utilidad

Nos da un costo total por uniforme de \$11.50 (once 50/100 dólares americanos), mientras que el precio de venta es de \$16.00 (dieciséis 00/100 dólares americanos), lo cual genera una utilidad del \$4.50 (cuatro 50/100 dólares americanos) por uniforme

Tabla 13.- Utilidad en uniformes de clubes o selecciones por unidad-Histórico

Utilidad en uniformes de clubes o selecciones por unidad		
DETALLE	VALOR	% UTIL./VENT
PRECIO DE VENTA	\$ 16.00	100.00%
COSTO TOTAL	\$ 11.50	71.88%
MARGEN DE UTILIDAD	\$ 4.50	28.13%

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

7.3 Uniformes personalizados (sublimados)

Los uniformes sublimados se realizan en tres etapas:

- 1ra. Etapa: se confecciona el uniforme con 1.50 Mts. de tela.

- 2da etapa: importación de las planchas con el impreso para sublimar desde el Ecuador continental.
- 3ra etapa: estampar, y entregar

El tiempo promedio de fabricación es de 15 a 21 días, ya que no se cuenta con el equipo de sublimación en las instalaciones del artesano.

7.3.1 Proyección anual

El histórico de venta anual de uniformes es de 30 pedidos de 16 uniformes cada pedido, es decir se comercializan 480 uniformes. Cabe indicar que en promedio se pierde de vender entre 30 y 40 pedidos por no contar con el equipo de sublimación (de conformidad a los clientes que se acercan a solicitar específicamente este servicio y al no contar se retiran del local).

7.3.2 Costo

El costo de la elaboración se da en promedio bajo el siguiente detalles: 1.50 mts de tela \$4.50, la plancha de sublimada importada de Guayaquil \$7.00, mano de obra \$3.00 por uniforme (corte y confección), insumos \$0.75, 1 par de medias, y transporte \$0.50

Tabla 14.- Costo de uniforme personalizados-Histórico

Costo de uniforme Personalizados			
CANT	DETALLE	V. UNIT.	V. TOT.
1.5	TELA	\$3.00	\$4.50
1	PLANCHA DE SUBLIMADO	\$7.00	\$7.00
1	MANO DE OBRA	\$3.00	\$3.00
1	INSUMOS	\$0.75	\$0.75
1	TRANSPORTE	\$0.50	\$0.50
1	PAR DE MEDIAS	\$0.75	\$0.75
SUB-TOTAL			\$16.50

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

7.3.3 Precio de venta-utilidad

Nos da un costo total por uniforme de \$16.50 (dieciséis con 50/100 dólares americanos), mientras que el precio de venta varía entre \$22.00 y \$25.00 dependiendo de la complejidad del diseño, sin embargo en promedio se estima un precio de \$22.50 (veintidós con 50/100 dólares americanos), lo cual genera una utilidad del \$6,00 (seis 00/100 dólares americanos) por uniforme.

Tabla 15.- Utilidad en uniformes Personalizados por unidad-Histórico

Utilidad en uniformes personalizados por unidad		
DETALLE	VALOR	% UTIL./VENT
PRECIO DE VENTA	\$ 22.50	100.00%
COSTO TOTAL	\$ 16.50	73.33%
MARGEN DE UTILIDAD	\$ 6.00	26.67%

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

7.4 Viabilidad técnica

El sistema de sublimación para el taller de corte y confección del artesano José Tabares incrementaría la productividad del negocio, y los costos de mano de obra se mantendrían dentro del costo variable, ya que el personal gana de conformidad a los trabajos que realizan.

Al ofertar un nuevo servicio que no existe en la comunidad, incrementaremos la aceptación por parte de los clientes ya que contamos con tecnología de punta.

7.5 Viabilidad económica y financiera

Actualmente el taller tiene una comercialización de 1.280 uniformes anuales lo cual representan \$23,600.00, con costos de fabricación total de \$17,120.00; dando como resultado una utilidad bruta anual de \$6,480.00.

El porcentaje de utilidad bruta es del 27% de las ventas totales

Tabla 16.- Cuadro resumen operativo del histórico entre Ingresos-Egresos-Utilidad

Cuadro resumen operativo del histórico entre Ingresos-Egresos-Utilidad				
Ingresos				
Uniformes	Unid	V. Uní	V. Total	% Ref. Ing.
Clubes o selecciones	800.00	\$16.00	\$12,800.00	54%
Personalizados (sublimados)	480.00	\$22.50	\$10,800.00	46%
Total			\$23,600.00	100%
Costos				
Uniformes	Unid	V. Uní	V. Total	% Ref. Ing.
Clubes o selecciones	800.00	\$11.50	\$9,200.00	54%
Personalizados (sublimados)	480.00	\$16.50	\$7,920.00	46%
Total			\$17,120.00	100%
Utilidad				
Uniformes	Valor		% Ref. Ing.	
Ingresos	\$23,600.00		100%	
Costos	\$17,120.00		73%	
Total	\$6,480.00		27%	

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

7.6 Análisis

El taller del artesano José Tabares demuestra que es rentable la comercialización de uniformes, por ende el potencializar mediante la adquisición de nueva tecnología es sostenible desde el escenario actual.

7.7 Análisis de Sostenibilidad

7.7.1 Proyección con la maquina sublimadora

Al instalar el sistema de sublimación y tenerlo operativo se proyecta un aumento en las ventas de uniformes personalizados de 30 pedidos (cada pedido de 16 uniforme) que en la venta histórica, dando un total de 60 pedidos (960 uniformes)

Mientras que en lo referente a los uniformes de clubes o selecciones, la proyección determina un aumento de 15 pedidos ya que se podrán sublimar auspiciantes en sus uniformes, dado un total de 65 pedidos (1.040 uniformes)

7.7.2 Uniformes de clubes o selecciones (Barcelona, Ecuador)

Una de las principales limitantes de estos uniformes es que no cuentan con el estampado de los auspiciantes, pero al brindar el servicio de sublimado aumentaremos la aceptación de los consumidores al ofrecerle el valor agregado de estampado de sus auspiciantes en el uniforme.

7.7.2.1 Proyección anual

La venta histórica es de 50 pedidos de 16 uniformes cada pedido, a esto se le proyecta un aumento de 15 pedidos, es decir se comercializan 65 pedidos dando una sumatoria de 1,040 uniformes.

7.7.2.2 Costo

Al contar con el sistema de sublimación, se importaría la materia prima, y los uniformes se los realizaría en santa cruz, para ello se incurren en los siguientes gastos: 1,50 más de tela; insumos y suministros 0,75; mano de obra \$3,00 por uniforme; 1 par de medias \$0,75; sublimados \$1,50.

Tabla 17.- Costo de uniforme de clubes o selecciones-Sistema de Sublimación.

Costo de uniforme de clubes o selecciones-Sistema de Sublimación			
CANTIDAD	DETALLE	V. UNIT.	V. TOT.
1.5	MTS DE TELA	\$3.00	\$4.50
1	INSUMOS	\$0.75	\$0.75
1	MANO DE OBRA	\$3.00	\$3.00
1	PAR DE MEDIAS	\$0.75	\$0.75
1	SUBLIMADO	\$1.00	\$1.00
			\$0.00
SUB-TOTAL			\$10.00

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

7.7.2.3 Precio de venta-utilidad

Nos da un costo total por uniforme de \$10,00 (diez 00/100 dólares americanos), mientras que el precio de venta es de \$16.00 (dieciséis 00/100 dólares americanos), lo cual genera una utilidad del \$6,00 (sís 00/100 dólares americanos) por uniforme.

Tabla 18.-utilidad en uniformes de clubes o selecciones por unidad-Sistema de Sublimación

Utilidad en uniformes de clubes o selecciones por unidad-Sistema de Sublimación		
DETALLE	VALOR	% UTIL./VENT
PRECIO DE VENTA	\$ 16.00	100.00%
COSTO TOTAL	\$ 10.00	62.50%
MARGEN DE UTILIDAD	\$ 6.00	37.50%

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

7.7.3 Uniformes personalizados (sublimados)

Los uniformes sublimados son de alta demanda en nuestro entorno ya que los equipos por lo común desean un diseño exclusivo, que este sujeto a su necesidad, y que el tiempo de entrega sea el menor posible.

7.7.3.1 Proyección anual

La proyección de venta anual real es de 30 pedidos, pero al contar con el sistema de sublimado se espera aumentar estos pedidos a 60, siendo que cada pedido es de 16 uniformes cada pedido. Es decir se comercializan 960 uniformes.

7.7.3.2 Costo

El costo de la elaboración se da en promedio bajo el siguiente detalle: 1.50 mts de tela \$4.50, \$2,25 en sublimada, mano de obra \$3.00 por uniforme (corte y confección), insumos \$0.70, y par de medias \$0.75

Tabla 19-. Costo de uniforme personalizados-Sistema de Sublimación

Costo de uniforme personalizados-Sistema de Sublimación			
CANTIDAD	DETALLE	V. UNIT.	V. TOT.
1.5	TELA	\$3.00	\$4.50
1	SUNLIMADO	\$2.25	\$2.25
1	MANO DE OBRA	\$3.00	\$3.00
1	INSUMOS	\$0.75	\$0.75
1	PAR DE MEDIAS	\$0.75	\$0.75
SUB-TOTAL			\$11.25

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

7.7.3.3 Precio de venta-utilidad

Nos da un costo total por uniforme de \$11.25 (once con 25/100 dólares americanos), mientras que el precio de venta varía entre \$22.00 y \$25.00 dependiendo de la complejidad del diseño, sin embargo en promedio se estima un precio de \$22.50 (veinte dos con 50/100 dólares americanos), lo cual genera una utilidad del \$11,25 (once con 25/100 dólares americanos) por uniforme

Tabla 20.- Utilidad en uniformes personalizado por unidad-Sistema de Sublimación

Utilidad en uniformes personalizado por unidad-Sistema de Sublimación		
DETALLE	VALOR	% UTIL./VENT
PRECIO DE VENTA	\$ 22.50	100.00%
COSTO TOTAL	\$ 11.25	50.00%
MARGEN DE UTILIDAD	\$ 11.25	50.00%

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

7.7.4 Sostenibilidad operativa-proyectada

El taller del artesano José Tabares de conformidad a la experiencia, y el conocimiento de las necesidades del mercado, se proyecta los ingresos, costos y la utilidad en el cuadro resumen siguiente.

Tabla 21.- Cuadro resumen operativo proyectada entre Ingresos-Egresos-Utilidad

Cuadro resumen operativo proyectada entre Ingresos-Egresos-Utilidad				
INGRESOS				
Uniformes	Unid	V. Uní	VALOR	% REF ING
CLUBES O SELESCCIONES	1040	\$16.00	\$16,640.00	43.5%
PERSONLIZADOS (SUBLIMADOS)	960	\$22.50	\$21,600.00	56.5%
TOTAL			\$38,240.00	100.0%
COSTOS				
Uniformes	Unid	V. Uní	VALOR	% REF ING
CLUBES O SELECCIONES	1040	\$11.25	\$11,700.00	44.0%
PERSONLIZADOS (SUBLIMADOS)	960	\$15.50	\$14,880.00	56.0%
TOTAL			\$26,580.00	100.0%
UTILIDADADA				
UNIFORMES			VALOR	% REF ING
INGRESOS			\$38,240.00	100.0%
COSTOS			\$26,580.00	69.5%
TOTAL			\$11,660.00	30.5%

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

7.7.5 Cuadro resumen histórico vs proyectado

Los ingresos proyectados en referencia al historio tiene un aumento absoluta de \$14,640.00, que representa el 62%; mientras que en los costos se da un aumento de \$9,460.00, que representa un 55%; como resultado del ejercicio operativo bruto tenemos un incremento de \$5,180.00, que en comparación con el histórico se incrementa en un 80%.

Tabla 22.- Cuadro resumen histórico vs proyectado

Cuadro resumen histórico vs proyectado				
DETALLE	PROYECTADA	HISTORIC	DIF. ABS.	DIF. REL.
INGRESOS	\$38,240.00	\$23,600.00	\$14,640.00	62%
COSTOS	\$26,580.00	\$17,120.00	\$9,460.00	55%
TOTAL	\$11,660.00	\$6,480.00	\$5,180.00	80%

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

8 PRESUPUESTO

8.1 Ingresos

Tabla 23.- Proyección de ingreso (5 años)

Ingresos											
Datos		Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
Uniformes	P.V.P.	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
Clubes o selecciones	\$16.00	1040	\$16,640.00	1071.20	\$17,139.20	1103.34	\$17,653.38	1136.44	\$18,182.98	1170.53	\$18,728.47
Personalizados (sublimados)	\$22.50	960	\$21,600.00	988.80	\$22,248.00	1018.46	\$22,915.44	1049.02	\$23,602.90	1080.49	\$24,310.99
Sumatoria		2000	\$38,240.00	2060	\$39,387.20	2121.8	\$40,568.82	2185.454	\$41,785.88	2251.0176	\$43,039.46

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

8.2 Costos variables

Tabla 24.- Proyección de egresos (5 años)

EGRESOS											
Datos		Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
Uniformes	Costo	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
Clubes o selecciones	\$11.25	1040	\$11,700.00	1071.20	\$12,051.00	1103.34	\$12,412.53	1136.44	\$12,784.91	1170.53	\$13,168.45
Personalizados (sublimados)	\$15.50	960	\$14,880.00	988.80	\$15,326.40	1018.46	\$15,786.19	1049.02	\$16,259.78	1080.49	\$16,747.57
Sumatoria		2000	\$26,580.00	2060	\$27,377.40	2121.8	\$28,198.72	2185.454	\$29,044.68	2251.0176	\$29,916.02

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

8.3 Costos fijos

Los costos fijos del negocio mensualmente son de \$510.00, anualmente de \$6,120.00 de todo el negocio.

El proyecto de la implementación del sistema de sublimación tiene una participación del negocio de un 20% a 25%, por ende para este proyecto se estima que se debe asumir el 25% del costo total del negocio, ya que el mismo ofrece otros servicios.

La modalidad de trabajo con los empleados se maneja mediante comisión en cada trabajo, es decir el personal no es fijo y rotativo, por ende el empleador utiliza la metodología de servicios profesionales con sus empleados.

Tabla 25.- Costos fijos (25% por segmento de sublimación)

Costos fijos (25% por segmento de sublimación)							
Detalle	Mensual	Anual	(25% anual) Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	\$350.00	\$4200.00	\$1,050.00	\$1,081.50	\$1,113.95	\$1,147.36	\$1,181.78
Agua	\$15.00	\$180.00	\$45.00	\$46.35	\$47.74	\$49.17	\$50.65
Luz	\$80.00	\$960.00	\$240.00	\$247.20	\$254.62	\$262.25	\$270.12
Teléfono	\$35.00	\$420.00	\$105.00	\$108.15	\$111.39	\$114.74	\$118.18
Contabilidad	\$30.00	\$360.00	\$90.00	\$92.70	\$95.48	\$98.35	\$101.30
Total	\$510.00	\$6,120.00	\$1,530.00	\$1,575.90	\$1,623.18	\$1,671.87	\$1,722.03

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

8.4 Flujo de caja-Cash Flow

Tabla 26.- Flujo de caja-Cash Flow

Cash Flow						
Saldo inicial		\$0.00	\$6,257.35	\$12,826.41	\$19,717.18	\$26,940.00
Préstamo	-\$14,772.50					
Ingresos		\$38,240.00	\$39,387.20	\$40,568.82	\$41,785.88	\$43,039.46
Costos variables		\$26,580.00	\$27,377.40	\$28,198.72	\$29,044.68	\$29,916.02
Costos fijos		\$1,530.00	\$1,575.90	\$1,623.18	\$1,671.87	\$1,722.03
Pago de préstamo		\$3,872.65	\$3,864.84	\$3,856.15	\$3,846.50	\$3,835.75
Utilidad		\$6,257.35	\$6,569.06	\$6,890.77	\$7,222.82	\$7,565.65
Saldo final		\$6,257.35	\$12,826.41	\$19,717.18	\$26,940.00	\$34,505.66

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

8.5 Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR)

El Valor Actual Neto del proyecto es de \$9,927.64 (nueve mil novecientos veinte siete dólares Americanos con 64/100), es decir que después de recuperar la inversión hay una utilidad de casi diez mil dólares.

La Tasa Interna de Retorno es del 35.47%, esto refleja que la utilidad por cada dólar invertido es de 36 centavos.

El análisis financiera del proyecto en sus dos ratios es positivo lo cual representa que el proyecto es viable y una segura opción de inversión

Ilustración 10.- Analisis de TIR Y VAN

Análisis TIR Y VAN						
Inversión	14,773					
		AÑOS				
	Inversión	1	2	3	4	5
Flujo de caja (neto anual)	-14,773	6,257	6,569	6,891	7,223	7,566
Tasa de descuento	11.86%					
V.A.N a cinco años	9,927.64					
T.I.R a cinco años	35.47%					

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

9 CRONOGRAMA DE TRABAJO

Tabla 27.- Cronograma valorado por componente y actividades

Actividades	Materiales	Presupuesto	Responsable	Periodo		Cronología					
				F. Inc.	F. Fin	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
Elaboración del Plan de Negocio	Mat. De Ofi.	\$ -	Adela Zapata	03/01/201x	16/03/201x						
Capacitación marketing digital	Fan page y social media	\$ 150.00	Adela Zapata	03/01/201x	31/01/201x						
Capacitación en uso de ILUSTREITOR	Software	\$ 150.00	Adela Zapata	01/02/201x	31/02/201x						
Financiamiento	Documentación	\$ 703.45	José Tabares-Banecuator	18/03/201x	31/05/201x						
Fase precontractual de adq. De maquinaria	Celular	\$ -	José Tabares-Proveedores	18/03/201x	31/05/201x						
Adquisición y traslados de la maquinaria	Maquinaria	\$ 7,000.00	Proveedor-Transportista	01/06/201x	21/06/201x						
Instalación y pruebas	Mt. Tecn.	\$ 969.05	Proveedor - José Tabares	23/06/201x	25/06/201x						
Adquisición y traslados de materia prima	Celular	\$ 5,800.00	Proveedor-Transportista	01/06/201x	21/06/201x						
Maquinaria en funcionamiento	energía y espacio	\$ -	José Tabares	02/07/2019							
Total	-	\$14,772.50	-	180 dias							

Elaborado por: Adela Zapata Zambrano

10 CONCLUSIONES

- La factibilidad financiera del proyecto en sus ratios de Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Actual Neto (VAN) es Positivo, y su utilidad proyectada es mayor a la esperada de un banco, el proyecto es viable económicamente.
- El principal valor agregado para los clientes e influenciadores en la decisión de compra es la personalización al 100% de los uniformes y logos en tiempo real.
- Las estrategias de venta tales como los convenios con las ligas (los organizadores influirán para la compra con el artesano Tabares, y recibirán gratuitamente la sublimación del logo de los organizadores en el uniforme), y descuentos por volumen de venta (por pedidos mayores a los 16 uniformes aplicar descuento) deben ser aplicados con el fin de obtener una ventaja competitiva.
- El marketing se lo desarrollara mediante campañas en socialmedia, mismas que serán efectuadas por el Artesano José Tabares (ya que como parte del proyecto el artesano fue capacitado en esta área)

11 RECOMENDACIONES

- El financiamiento se lo debe efectuar de conformidad a lo planteado en el plan de negocio: garantías, tiempos de gracia, y formas de pago.
- Se debe llegar a convenios formales con los organizadores para que sus equipos realicen sus uniformes en el centro de Artesano José Tabares.
- Las campañas de marketing digital debe de ser efectuadas principalmente en Facebook.
- Se recomienda que el proyecto se lo ejecute de conformidad a lo planteado en el presente documento.

12 BIBLIOGRAFÍA

- Pública, Ecuador Ministerio de Educación; Darwin, Charles; Torres, Luis F. (1 de enero de 1935). Darwin en el Archipiélago de Galápagos: Celebración de su Centenario. Ministerio de Educación. Consultado el 23 de julio de 2015.
- <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda-galapagos/>
- <https://www.deporte.gob.ec/el-deporte-en-galapagos-se-fortalece/>
- Liga de futbol Union Galapagueña-2018
- <http://www.gobiernogalapagos.gob.ec/>
- Caso Neira, A. (2006). Tecnicas de Medicion del Trabajo. Madrid.
- Chase, R. B. (2005). Administracion de la Produccion y Operaciones. Mexico.
- Vollmann Thomas E. (2005). Planeación y Control de la Producción. México
- Horngren Charles T. (2007). Contabilidad de Costos. México
- Reyes Ponce Agustin. (2004) Administración Moderna.

13 ANEXOS

Preparado para: JOSÉ TABARES

Datos del calculo de crédito

Tipo de Crédito: Emprendimiento

Destino: Activo Fijo / Produccion

Forma de Pago: Mensual

Tasa: 11.26 %

Tasa Efectiva: 11.86 %

Monto Deseado: \$ 14,773.00

Plazo: 5 años

Sistema de Amortización: Couta fija

Fecha de emisión: 08/01/2019

NOTA: "Recuerda, esta información es una simulación de crédito, para que te familiarices con nuestro sistema. No tiene validez como documento legal o como solicitud de crédito"

Cuota	Saldo Capital	Capital	Interés	Seguro Desgravamen	Valor a Pagar
1	\$ 14,773.00	\$ 187.18	\$ 131.94	\$ 3.88	\$ 323.00
2	\$ 14,585.82	\$ 188.85	\$ 130.27	\$ 3.83	\$ 322.95
3	\$ 14,396.96	\$ 190.54	\$ 128.58	\$ 3.78	\$ 322.90
4	\$ 14,206.42	\$ 192.24	\$ 126.88	\$ 3.73	\$ 322.85
5	\$ 14,014.18	\$ 193.96	\$ 125.16	\$ 3.68	\$ 322.80
6	\$ 13,820.22	\$ 195.69	\$ 123.43	\$ 3.63	\$ 322.75
7	\$ 13,624.53	\$ 197.44	\$ 121.68	\$ 3.57	\$ 322.70
8	\$ 13,427.09	\$ 199.20	\$ 119.92	\$ 3.52	\$ 322.65
9	\$ 13,227.89	\$ 200.98	\$ 118.14	\$ 3.47	\$ 322.59
10	\$ 13,026.91	\$ 202.78	\$ 116.35	\$ 3.42	\$ 322.54
11	\$ 12,824.13	\$ 204.59	\$ 114.54	\$ 3.36	\$ 322.49
12	\$ 12,619.54	\$ 206.42	\$ 112.71	\$ 3.31	\$ 322.43
13	\$ 12,413.13	\$ 208.26	\$ 110.87	\$ 3.26	\$ 322.38
14	\$ 12,204.87	\$ 210.12	\$ 109.01	\$ 3.20	\$ 322.33
15	\$ 11,994.75	\$ 212.00	\$ 107.13	\$ 3.15	\$ 322.27
16	\$ 11,782.76	\$ 213.89	\$ 105.24	\$ 3.09	\$ 322.21
17	\$ 11,568.87	\$ 215.80	\$ 103.32	\$ 3.03	\$ 322.16
18	\$ 11,353.07	\$ 217.73	\$ 101.40	\$ 2.98	\$ 322.10
19	\$ 11,135.34	\$ 219.67	\$ 99.45	\$ 2.92	\$ 322.04
20	\$ 10,915.67	\$ 221.63	\$ 97.49	\$ 2.86	\$ 321.99
21	\$ 10,694.04	\$ 223.61	\$ 95.51	\$ 2.81	\$ 321.93
22	\$ 10,470.43	\$ 225.61	\$ 93.51	\$ 2.75	\$ 321.87
23	\$ 10,244.82	\$ 227.62	\$ 91.50	\$ 2.69	\$ 321.81
24	\$ 10,017.19	\$ 229.66	\$ 89.47	\$ 2.63	\$ 321.75
25	\$ 9,787.54	\$ 231.71	\$ 87.42	\$ 2.57	\$ 321.69

26	\$ 9,555.83	\$ 233.78	\$ 85.35	\$ 2.51	\$ 321.63
27	\$ 9,322.05	\$ 235.87	\$ 83.26	\$ 2.45	\$ 321.57
28	\$ 9,086.18	\$ 237.97	\$ 81.15	\$ 2.38	\$ 321.51
29	\$ 8,848.21	\$ 240.10	\$ 79.03	\$ 2.32	\$ 321.44
30	\$ 8,608.11	\$ 242.24	\$ 76.88	\$ 2.26	\$ 321.38
31	\$ 8,365.87	\$ 244.41	\$ 74.72	\$ 2.19	\$ 321.32
32	\$ 8,121.46	\$ 246.59	\$ 72.54	\$ 2.13	\$ 321.25
33	\$ 7,874.88	\$ 248.79	\$ 70.33	\$ 2.07	\$ 321.19
34	\$ 7,626.09	\$ 251.01	\$ 68.11	\$ 2.00	\$ 321.12
35	\$ 7,375.07	\$ 253.25	\$ 65.87	\$ 1.93	\$ 321.06
36	\$ 7,121.82	\$ 255.52	\$ 63.61	\$ 1.87	\$ 320.99
37	\$ 6,866.30	\$ 257.80	\$ 61.32	\$ 1.80	\$ 320.92
38	\$ 6,608.50	\$ 260.10	\$ 59.02	\$ 1.73	\$ 320.86
39	\$ 6,348.40	\$ 262.42	\$ 56.70	\$ 1.67	\$ 320.79
40	\$ 6,085.98	\$ 264.77	\$ 54.36	\$ 1.60	\$ 320.72
41	\$ 5,821.21	\$ 267.13	\$ 51.99	\$ 1.53	\$ 320.65
42	\$ 5,554.07	\$ 269.52	\$ 49.61	\$ 1.46	\$ 320.58
43	\$ 5,284.56	\$ 271.93	\$ 47.20	\$ 1.39	\$ 320.51
44	\$ 5,012.63	\$ 274.35	\$ 44.77	\$ 1.31	\$ 320.44
45	\$ 4,738.28	\$ 276.80	\$ 42.32	\$ 1.24	\$ 320.37
46	\$ 4,461.47	\$ 279.28	\$ 39.85	\$ 1.17	\$ 320.29
47	\$ 4,182.19	\$ 281.77	\$ 37.35	\$ 1.10	\$ 320.22
48	\$ 3,900.42	\$ 284.29	\$ 34.84	\$ 1.02	\$ 320.15
49	\$ 3,616.13	\$ 286.83	\$ 32.30	\$ 0.95	\$ 320.07
50	\$ 3,329.31	\$ 289.39	\$ 29.73	\$ 0.87	\$ 320.00
51	\$ 3,039.92	\$ 291.97	\$ 27.15	\$ 0.80	\$ 319.92
52	\$ 2,747.95	\$ 294.58	\$ 24.54	\$ 0.72	\$ 319.84
53	\$ 2,453.36	\$ 297.21	\$ 21.91	\$ 0.64	\$ 319.77
54	\$ 2,156.15	\$ 299.87	\$ 19.26	\$ 0.57	\$ 319.69
55	\$ 1,856.29	\$ 302.54	\$ 16.58	\$ 0.49	\$ 319.61
56	\$ 1,553.74	\$ 305.25	\$ 13.88	\$ 0.41	\$ 319.53
57	\$ 1,248.49	\$ 307.97	\$ 11.15	\$ 0.33	\$ 319.45
58	\$ 940.52	\$ 310.72	\$ 8.40	\$ 0.25	\$ 319.37

1.- ANTECEDENTES

PROYECTO:

IMPLEMENTAR EL SERVICIO DE SUBLIMACION PARA PRENDAS DE VESTIR EN SANTA CRUZ-GALAPAGOS-ECUADOR EN EL CENTRO DE CONFECCION DEL ARTESANO TABARES

INSTITUCIONES PATROCINADORAS:

- JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO (JNDA)
- UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR (UIDE)

TUTORA DEL PROYECTO:

ING. JADIRA LARREA

ELABORADO POR:

ADELA ZAPATA ZAMBRANO

ARTESANO:

Sr. JOSE TABARES

PERIODO:

2019

2.- ANTECEDENTES

La Universidad Internacional del Ecuador Sede Galapagos (UIDE) en conjunto con la Junta Nacional de Defensa del Artesano de la provincia de Galapagos (JNDA), suscriben un convenio bilateral en el cual la UIDE como parte de la vinculacion con la sociedad proporciona estudiantes de la carrera de Administracion de Empresas para que colaboren en la creacion de planes de Negocio que viabilicen los proyectos de los artesanos de la provincia.

En el marco de esta colaboracion se realiza la asignacion de los artesanos a cada estudiantes, para lo cual resulta en equipo de trabajo: Sr. Jose Tabares, Artesano; y Adela Zapata, Estudiante.

El Artesano es un profesional en el area de corte y confeccion, adicional comercializa prendas de vestir en su local que esta ubicado en la Av. Baltra y San Cristobal, cuenta con el equipo necesario para desarrollar las actividades diarias de su negocio.

3.- INVERSION INICIAL

LA INVERSION INICIAL PARA EL PROYECTO DE IMPLEMENTAR EL SERVICIO DE SUBLIMACION DENTRO DEL NEGOCIO ES DE \$14.772.50 (CATORCE MIL SETESIENTOS SETENTA Y DOS CON 50/100 DOLARES AMERICANOS).

MAQUINARIA			
CANTIDA	DETALLE	V. UNIT.	V. TOT.
1	COMPUTADORA	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
1	PLOTTER (IMPRESORA EN TELA)	\$ 4,000.00	\$ 4,500.00
1	PLANCHA INDUSTRIAL	\$ 500.00	\$ 500.00
1	TINTAS DE IMPRESORA	\$ 350.00	\$ 450.00
1	TRANSPORTE	\$ 350.00	\$ 350.00
			\$ -
TOTAL			\$ 7,000.00

MATERIA PRIMA			
CANTIDA	DETALLE	V. UNIT.	V. TOT.
1500	MTS TELA POLIESTER	\$ 3.00	\$ 4,500.00
100	HILOS	\$ 5.00	\$ 500.00
1	AGUJAS, VARIOS	\$ 300.00	\$ 300.00
1000	PLANCHAS PARA IMPRESIÓN	\$ 0.50	\$ 500.00
			\$ -
			\$ -
TOTAL			\$ 5,800.00

CAPACITACION			
CANTIDA	DETALLE	V. UNIT.	V. TOT.
2	CURSOS ONLINE DE DISEÑO GRAFICO	\$ 75.00	\$ 150.00

1	CURSO DE MARKETING DIGITAL	\$ 150.00	\$ 150.00
			\$ -
			\$ -
			\$ -
			\$ -
TOTAL			\$ 300.00

IMPLEMENTACION			
CANTIDA	DETALLE	V. UNIT.	V. TOT.
1	INST. DE SIST DE SUBLIMADO	\$ 369.05	\$ 369.05
1	VIATICOS	\$ 600.00	\$ 600.00
			\$ -
			\$ -
			\$ -
			\$ -
TOTAL			\$ 969.05

INVERSION INICIAL			
CANTIDA	DETALLE	V. UNIT.	V. TOT.
1	MAQUINARIA	\$7,000.00	\$7,000.00
1	MATERIA PRIMA	\$5,800.00	\$5,800.00
1	CAPACITACION	\$300.00	\$300.00
1	IMPLEMENTACION	\$969.05	\$969.05
SUB-TOTAL			\$14,069.05
MARGEN DE ERROR (5%)			\$703.45
TOTAL			\$14,772.50

4.- FINANCIAMIENTO

PARA FINANCIAR LA TOTALIDAD DE LA INVERSION INICIAL, SE GESTIONARA UN CREDITO EN BANECUADOR BAJO LAS SIGUIENTES CONDICIONES:

Tipo de Crédito: Emprendimiento

Destino: Activo Fijo / Produccion

Forma de Pago: Mensual

Tasa: 11.26 %

Tasa Efectiva: 11.86 %

Monto Deseado: \$ 14,773.00

Plazo: 5 años

Sistema de Amortización: Couta fija

Seguro de desgravamen: \$128.53

Interes a pagar: \$4.374.45

Cuota a pagar mensual: \$323.00

5.- MERCADO ACTUAL

ACTUALMENTE EL ARTESANO EN SU NEGOCIO BRINDA LOS SERVICIOS DE: COSTURERIA, ELABORACION DE PRENDAS DE VESTIR, DISFRACES, TODO TIPO DE CORTE Y CONFECION, VENTA DE PRENDAS DE VESTIR, BNADERAS, ACCESORIOS, ENTRE OTROS ARTICULOS RELACIONADOS CON

COMERCIALIZACION DE UNIFORMES

UNO DE LOS SEGENTOS DE MAYOR CONSUMO ES LA VENTA DE UNIFORMES DEPORTIVOS, MISMO QUE SE COMERCIALIZAN EN DOS TIPOS:

- UNIFORMES DE CLUBES O SELECCIONES (BARCELONA, ECUADOR)
- UNIFORMES PERSONALIZADOS (SUBLIMADOS)

VOLUMEN DE VENTA ANUAL

ANUALMENTE EL ARTESANO REALIZA LA ENTREGA DE 1.200 (MIL DOCIENTOS) UNIFORMES. SE ESTIMA QUE ANUALMENTE SE RECEPTAN 80 PEDIDOS DE UNIFORMES POR EQUIPO, MISMO QUE EN PROMEDIO SOLICITAN 16 UNIFORMES, ES HACI COMO SE REALIZA UNA VENTA DE 1.200 UNIFORMES.

LOS 80 PEDIDOS SE DIVIDEN EN: 60 PEDIDOS DE UNIFORMES DE CLUBES O SELECCIONES, Y 20 DE UNIFORMES PERSONALIZADOS (SUBLIMADOS).

ESTE PROMEDIO DE VENTA SE HA LOGRADO SIN PUBLICIDAD.

5.1 UNIFORMES DE CLUBES O SELECCIONES (BARCELONA, ECUADOR)

ANTECEDENTES

LOS UNIFORMES DE CLUBES O SELECCIONES, SON UNIFORMES YA EXISTENTE EN EL MERACDO Y SE LOS COMERCIALIZA EN CUALQUIER SITIO Y NO CUENTAN CON MAYOR PERSONALIZACION A MAS DEL NUMERO DEL JUGADOR Y EL NOMBRE EN LA PARTE POSTERIOR DE LA CAMISA.

PROYECCION ANUAL

LA PROYECCION DE VENTA ANUAL REAL ES DE 50 PEDIDOS DE 16 UNIFORMES CADA PEDIDO, ES DECIR SE COMERCIALIZAN 800 UNIFORMES.

COSTO

LOS UNIFORMES SON IMPORTADO DEL ECUADOR CONTINENTAL AL POR MAYOR, POR UN VALOR UNITARIO DE \$8.50; A ESTE VALOR SE LE ADICIONA EL COSTO DE TRANSPORTE DE \$0.75 POR UNIFORME, UN COSTO DE MANO DE OBRA \$1.50 POR UNIFORME, E INSUMOS Y MATERIALES DE 0.75.

COSTO DE UNIFORME DE CLUBES O SELECCIONES				
CANTIDA	DETALLE		V. UNIT.	V. TOT.
1	UNIFORME	\$	8.50	\$ 8.50
1	TRANSPORTE	\$	0.75	\$ 0.75
1	MANO DE OBRA	\$	1.50	\$ 1.50
1	INSUMOS	\$	0.75	\$ 0.75

		\$	-
		\$	-
SUB-TOTAL		\$	11.50

PRECIO DE VENTA-UTILIDAD

NOS DA UN COSTO TOTAL POR UNIFORME DE \$11.50 (ONCE 50/100 DOLARES AMERICANOS), MIENTRAS QUE EL PRECIO DE VENTA ES DE \$16.00 (DIECISEIS 00/100 DOLARES AMERICANOS), LO CUAL GENERA UNA UTILIDAD DEL \$4.50 (CUATRO 50/100 DOLARES AMERICANOS) POR UNIFORME

UTILIDAD EN UNIFORMES DE CLUBES O SELECCIONES POR UNIDAD		
DETALLE	VALOR	% UTIL./VENT
PRECIO DE VENTA	\$ 16.00	100.00%
COSTO TOTAL	\$ 11.50	71.88%
MARGEN DE UTILIDAD	\$ 4.50	28.13%

5.2 UNIFORMES PERSONALIZADOS (SUBLIMADOS)

ANTECEDENTES

LOS UNIFORMES SUBLIMADOS SE REALIZAN EN TRES ETAPAS:

1RA. ETAPA: SE CONFECCIONA EL UNIFORME CON 1.50 MTS DE TELA

2DA ETAPA: IMOPRTACION DE AS PLANCHAS CON EL IMPRESO PARA SUBLIMAR DESDE EL ECUADOR CONTINENTAL.

3RA ETAPA: ESTAMPAR, Y ENTREGAR

EL TIEMPO PROMEDIO DE FABRICACION ES DE 15 A 21 DIAS.

PROYECCION ANUAL

LA PROYECCION DE VENTA ANUAL REAL ES DE 20 PEDIDOS DE 16 UNIFORMES CADA PEDIDO, ES DECIR SE COMERCIALIZAN 480 UNIFORMES. CABE INDICAR QUE EN PROMEDIO SE PERDE DE VENDER ENTRE 30 Y 40 PEDIDOS POR NO CONTAR CON EL EQUIPO DE SUBLIMACION (DE CONFORMIDAD A LOS CLIENTES QUE SE ACERCAN A SOLICITAR EPECIFICAMENTE ESTE SERVICIO Y AL NO CONTAR SE RETIRAN DEL LOCAL).

COSTO

EL COSTO DE LA ELABORACION SE DA EN PROMEDIOBAJO EL SIGUIENTE DETALLES: 1.50 MTS DE TELA \$4.50, \$7.00 LA PLANCHA DE SUBLIMADA IMPORTADA DE GUAYAQUIL, MANO DE OBRA \$3.00 POR UNIFORME (CORTE Y CONFECCION), INSUMOS \$0.75, 1 PAR DE MEDIAS, Y TRANSPORTE \$0.50

COSTO DE UNIFORME DE CLUBES O SELECCIONES			
CANTIDA	DETALLE	V. UNIT.	V. TOT.
1.5	TELA	\$ 3.00	\$ 4.50
1	PLANCHA DE SUBLIMADO	\$ 7.00	\$ 7.00
1	MANO DE OBRA	\$ 3.00	\$ 3.00
1	INSUMOS	\$ 0.75	\$ 0.75
1	TRANSPORTE	\$ 0.50	\$ 0.50

1	PAR DE MEDIAS	\$	0.75	\$	0.75
SUB-TOTAL				\$	16.50

PRECIO DE VENTA-UTILIDAD

NOS DA UN COSTO TOTAL POR UNIFORME DE \$16.50 (DIECISEIS CON 50/100 DOLARES AMERICANOS), MIENTRAS QUE EL PRECIO DE VENTA VARIA ENTRE \$22.00 Y \$25.00 DEPENDIENDO DE LA COMPLEJIDAD DEL DISEÑO, SIN EMBARGO EN PRONEDO SE ESTIMA UN PRECIO DE \$22.50 (VEINTI DOS CON 50/100 DOLARES AMERICANOS), LO CUAL GENERA UNA UTILIDAD DEL \$6,00 (SEIS 00/100 DOLARES AMERICANOS) POR UNIFORME

UTILIDAD EN UNIFORMES DE CLUBES O SELECCIONES POR UNIDAD		
DETALLE	VALOR	% UTIL./VENT
PRECIO DE VENTA	\$ 22.50	100.00%
COSTO TOTAL	\$ 16.50	73.33%
MARGEN DE UTILIDAD	\$ 6.00	26.67%

5.3 UTILIDAD BRUTA ANUAL

INGRESOS				
UNIFORMES	UNID	V. UNI	V.TOT	% REF ING
CLUBES O SELECCIONES	\$800.00	\$16.00	\$12,800.00	\$0.54
PERSONLIZADOS (SUBLIMADOS)	\$480.00	\$22.50	\$10,800.00	\$0.46
TOTAL			\$23,600.00	\$1.00
COSTOS				
UNIFORMES	UNID	V. UNI	V.TOT	% TOT EGR
CLUBES O SELECCIONES	\$800.00	\$11.50	\$9,200.00	\$0.54
PERSONLIZADOS (SUBLIMADOS)	\$480.00	\$16.50	\$7,920.00	\$0.46
TOTAL			\$17,120.00	\$1.00
UTILIDAD				
UNIFORMES			VALOR	% TOT ING
INGRESOS			\$23,600.00	\$1.00
COSTOS			\$17,120.00	\$0.73
TOTAL			\$6,480.00	\$0.27

6.- PROYECCION CON MAQUINA SUBLIMADORA

AL INSTALAR EL SISTEMA DE SUBLIMACION Y TENERLO OPERATIVO SE PROYECTA UN AUMENTO EN LAS VENTAS DE UNIFORMES PERSONALIZADOS DE 30 PEDIDOS MAS (CADA PEDIDO DE 16 UNIFORME) QUE EN LA VENTA REAL.

MIENTRAS QUE EN LO REFERENTE A LOS UNIFORMES DE CLUBES O SELECCIONES, UN AUMENTO DE 15 PEDIDO YA QUE LOS EQUIPOS PODRAN SUBLIMAR AUSPICIANTES EN SUS UNIFORMES

6.1 UNIFORMES DE CLUBES O SELECCIONES (BARCELONA, ECUADOR)

ANTECEDENTES

UNA DE LAS PRINCIPALES LIMITANTES DE ESTOS UNIFORMES ES QUE NO CUENTAN CON EL ESTAMPADO DE LOS AUSPICIANTES, PERO AL BRINDAR EL SERVICIO DE SUBLIMADO AUMENTAREMOS LA ACEPTACION DE LOS CONSUMIDORES AL OFRECERLE EL VALOR AGREGADO DE ESTAMPADO DE SUS AUSPICIANTES EN EL UNIFORME.

PROYECCION ANUAL

LA PROYECCION DE VENTA ANUAL REAL ES DE 50 PEDIDOS DE 16 UNIFORMES CADA PEDIDO, A ESTO SE LE AUMENTA UN INCREMENTO DE 15 PEDIDOS ES DECIR SE COMERCIALIZAN 65 PEDIDOS DANDO UNA SUMATORIA DE 1,040 UNIFORMES.

COSTO

AL CONTAR CON EL SISTEMA DE SUBLIMACION, SE IMPORTARIA LA MATERIA PRIMA Y LOS UNIFORMES SE LOS REALIZARIAN EN SANTA CRUZ, PARA ELLO SE INCURREN EN LOS SIGUIENTES GASTOS: 1,50 MTS DE TELA; INSUMOS Y SUMINISTROS 0,75; MANO DE OBRA \$3,00 POR UNIFORME; 1 PAR DE MEDIAS \$0,75; SUBLIMADOS \$1,50

COSTO DE UNIFORME DE CLUBES O SELECCIONES			
CANTIDA	DETALLE	V. UNIT.	V. TOT.
1.5	MTS DE TELA	\$3.00	\$4.50
1	INSUMOS	\$0.75	\$0.75
1	MANO DE OBRA	\$3.00	\$3.00
1	PAR DE MEDIAS	\$0.75	\$0.75
1	SUBLIMADO	\$1.00	\$1.00
			\$0.00
SUB-TOTAL			\$10.00

PRECIO DE VENTA-UTILIDAD

NOS DA UN COSTO TOTAL POR UNIFORME DE \$10,00 (DIEZ 00/100 DOLARES AMERICANOS), MIENTRAS QUE EL PRECIO DE VENTA ES DE \$16,00 (DIECISEIS 00/100 DOLARES AMERICANOS), LO CUAL GENERA UNA UTILIDAD DEL \$6,00 (SIES 00/100 DOLARES AMERICANOS) POR UNIFORME

UTILIDAD EN UNIFORMES DE CLUBES O SELECCIONES POR UNIDAD		
DETALLE	VALOR	% UTIL./VENT
PRECIO DE VENTA	\$ 16.00	100.00%
COSTO TOTAL	\$ 10.00	62.50%
MARGEN DE UTILIDAD	\$ 6.00	37.50%

6.2 UNIFORMES PERSONALIZADOS (SUBLIMADOS)

ANTECEDENTES

LOS UNIFORMES SUBLIMADOS SON DE ALTA DEMNADA EN NUESTRO ENTORNO YA QUE LOS EQUIPOS POR LO COMUN DESEAN UN DISEÑO EXCLUSIVO, QUE ESTE SUJETO A SUS NECESIDAS, Y QUE EL TIEMPO DE ENTREGA SEA EL MENOR POSIBLE

PROYECCION ANUAL

LA PROYECCION DE VENTA ANUAL REAL ES DE 30 PEDIDOS, PERO AL CONTAR CON EL SISTEMA DE SUBLIMADO SE ESPERA AUMENTAR ESTOS PEDIDO A 60, SIENDO QUE CADA PEDIDO ES DE 16 UNIFORMES CADA PEDIDO. ES DECIR SE COMERCIALIZAN 960 UNIFORMES.

COSTO

EL COSTO DE LA ELABORACION SE DA EN PROMEDIO BAJO EL SIGUIENTE DETALLES: 1.50 MTS DE TELA \$4.50, \$2,25 SUBLIMADA, MANO DE OBRA \$3.00 POR UNIFORME (CORTE Y CONFECCION), INSUMOS \$0.70, Y PAR DE MEDIAS \$0.75

COSTO DE UNIFORME DE CLUBES O SELECCIONES			
CANTIDA	DETALLE	V. UNIT.	V. TOT.
1.5	TELA	\$3.00	\$4.50
1	SUNLIMADO	\$2.25	\$2.25
1	MANO DE OBRA	\$3.00	\$3.00
1	INSUMOS	\$0.75	\$0.75
1	PAR DE MEDIAS	\$0.75	\$0.75
			\$0.00
			\$0.00
SUB-TOTAL			\$11.25

PRECIO DE VENTA-UTILIDAD

NOS DA UN COSTO TOTAL POR UNIFORME DE \$11.25 (ONCE CON 25/100 DOLARES AMERICANOS), MIENTRAS QUE EL PRECIO DE VENTA VARIA ENTRE \$22.00 Y \$25.00 DEPENDIENDO DE LA COMPLEJIDAD DEL DISEÑO, SIN EMBARGO EN PRONEDO SE ESTIMA UN PRECIO DE \$22.50 (VEINTI DOS CON 50/100 DOLARES AMERICANOS), LO CUAL GENERA UNA UTILIDAD DEL \$11,25 (ONCE CON 25/100 DOLARES AMERICANOS) POR UNIFORME

UTILIDAD EN UNIFORMES DE CLUBES O SELECCIONES POR UNIDAD		
DETALLE	VALOR	% UTIL./VENT
PRECIO DE VENTA	\$22.50	100.00%
COSTO TOTAL	\$11.25	50.00%
MARGEN DE UTILIDAD	\$11.25	50.00%

6.3 UTILIDAD BRUTA ANUAL

Cuadro resumen operativo proyectada entre Ingresos-Egresos-Utilidad

INGRESOS				
UNIFORMES	UNID	V. UNI	V.TOT	% REF ING
CLUBES O SELESCIONES	\$1,040.00	\$16.00	\$16,640.00	\$0.44
PERSONLIZADOS (SUBLIMADOS)	\$960.00	\$22.50	\$21,600.00	\$0.56
TOTAL			\$38,240.00	\$1.00
COSTOS				
UNIFORMES	UNID	V. UNI	V.TOT	% REF EGR
CLUBES O SELESCIONES	\$1,040.00	\$11.25	\$11,700.00	\$0.44
PERSONLIZADOS (SUBLIMADOS)	\$960.00	\$15.50	\$14,880.00	\$0.56
TOTAL			\$26,580.00	\$1.00
UTILIDAD				
UNIFORMES			VALOR	% REF ING
INGRESOS			\$38,240.00	\$1.00
COSTOS			\$26,580.00	\$0.70
TOTAL			\$11,660.00	\$0.30

7.- ANALISIS PROYECTADO vs REAL

Cuadro resumen histórico vs proyectado				
detalle	PROYECTADA	REAL	DIF. ABS.	DIF. REL.
INGRESOS	\$38,240.00	\$23,600.00	\$14,640.00	62%
COSTOS	\$26,580.00	\$17,120.00	\$9,460.00	55%
TOTAL	\$11,660.00	\$6,480.00	\$5,180.00	80%

ingresos											
Datos		AÑO1		AÑO2		AÑO3		AÑO4		AÑO5	
Uniformes	PVP	CANTIDA	VALOR	CANTIDA	VALOR	CANTIDA	VALOR	CANTIDA	VALOR	CANTIDA	VALOR
CLUBES O	\$16.00	1040	\$16,640.00	1071.20	\$17,139.20	1103.34	\$17,653.38	1136.44	\$18,182.98	1170.53	\$18,728.47
PERSONLIZ	\$22.50	960	\$21,600.00	988.80	\$22,248.00	1018.46	\$22,915.44	1049.02	\$23,602.90	1080.49	\$24,310.99
sumatoria		2000	\$38,240.00	2060	\$39,387.20	2121.8	\$40,568.82	2185.454	\$41,785.88	2251.0176	\$43,039.46
COSTOS VARIABLES											
Datos		AÑO1		AÑO2		AÑO3		AÑO4		AÑO5	
Uniformes	PVP	CANTIDA	VALOR	CANTIDA	VALOR	CANTIDA	VALOR	CANTIDA	VALOR	CANTIDA	VALOR
CLUBES O	\$11.25	1040	\$11,700.00	1071.20	\$12,051.00	1103.34	\$12,412.53	1136.44	\$12,784.91	1170.53	\$13,168.45
PERSONLIZ	\$15.50	960	\$14,880.00	988.80	\$15,326.40	1018.46	\$15,786.19	1049.02	\$16,259.78	1080.49	\$16,747.57
		2000	\$26,580.00	2060	\$27,377.40	2121.8	\$28,198.72	2185.454	\$29,044.68	2251.0176	\$29,916.02

costos fijos (25% por segmento de sublimacion)							
DETALLE	MENSUAL	ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
arriendo	350	4200	\$1,050.00	\$1,081.50	\$1,113.95	\$1,147.36	\$1,181.78
agua	15	180	\$45.00	\$46.35	\$47.74	\$49.17	\$50.65
luz	80	960	\$240.00	\$247.20	\$254.62	\$262.25	\$270.12
telefono	35	420	\$105.00	\$108.15	\$111.39	\$114.74	\$118.18
contabilidad	30	360	\$90.00	\$92.70	\$95.48	\$98.35	\$101.30
total	510	6120	\$1,530.00	\$1,575.90	\$1,623.18	\$1,671.87	\$1,722.03

cash flow						
SALDO INICIAL		\$0.00	\$6,257.35	\$12,826.41	\$19,717.18	\$26,940.00
prestamo	-\$14,772.50					
INGRESOS		\$38,240.00	\$39,387.20	\$40,568.82	\$41,785.88	\$43,039.46
COSTOS Variables		\$26,580.00	\$27,377.40	\$28,198.72	\$29,044.68	\$29,916.02
costos fijos		\$1,530.00	\$1,575.90	\$1,623.18	\$1,671.87	\$1,722.03
pago de prestamo		\$3,872.65	\$3,864.84	\$3,856.15	\$3,846.50	\$3,835.75
UTILIDAD		\$6,257.35	\$6,569.06	\$6,890.77	\$7,222.82	\$7,565.65
ALDO FINA	-\$14,772.50	\$6,257.35	\$12,826.41	\$19,717.18	\$26,940.00	\$34,505.66

Pago anual de prestamo

Cuota	Saldo Capital	Capital	Interés	Seguro Desgrava men	Valor a Pagar	Pago anual
1	\$ 14,773.00	\$187.18	\$131.94	\$3.88	\$323.00	
2	\$ 14,585.82	\$188.85	\$130.27	\$3.83	\$322.95	
3	\$ 14,396.96	\$190.54	\$128.58	\$3.78	\$322.90	
4	\$ 14,206.42	\$192.24	\$126.88	\$3.73	\$322.85	
5	\$ 14,014.18	\$193.96	\$125.16	\$3.68	\$322.80	
6	\$ 13,820.22	\$195.69	\$123.43	\$3.63	\$322.75	
7	\$ 13,624.53	\$197.44	\$121.68	\$3.57	\$322.70	
8	\$ 13,427.09	\$199.20	\$119.92	\$3.52	\$322.65	
9	\$ 13,227.89	\$200.98	\$118.14	\$3.47	\$322.59	
10	\$ 13,026.91	\$202.78	\$116.35	\$3.42	\$322.54	
11	\$ 12,824.13	\$204.59	\$114.54	\$3.36	\$322.49	
12	\$ 12,619.54	\$206.42	\$112.71	\$3.31	\$322.43	\$3,872.65
13	\$ 12,413.13	\$208.26	\$110.87	\$3.26	\$322.38	
14	\$ 12,204.87	\$210.12	\$109.01	\$3.20	\$322.33	
15	\$ 11,994.75	\$212.00	\$107.13	\$3.15	\$322.27	
16	\$ 11,782.76	\$213.89	\$105.24	\$3.09	\$322.21	
17	\$ 11,568.87	\$215.80	\$103.32	\$3.03	\$322.16	
18	\$ 11,353.07	\$217.73	\$101.40	\$2.98	\$322.10	
19	\$ 11,135.34	\$219.67	\$99.45	\$2.92	\$322.04	
20	\$ 10,915.67	\$221.63	\$97.49	\$2.86	\$321.99	
21	\$ 10,694.04	\$223.61	\$95.51	\$2.81	\$321.93	
22	\$ 10,470.43	\$225.61	\$93.51	\$2.75	\$321.87	
23	\$ 10,244.82	\$227.62	\$91.50	\$2.69	\$321.81	
24	\$ 10,017.19	\$229.66	\$89.47	\$2.63	\$321.75	\$3,864.84
25	\$ 9,787.54	\$231.71	\$87.42	\$2.57	\$321.69	
26	\$ 9,555.83	\$233.78	\$85.35	\$2.51	\$321.63	
27	\$ 9,322.05	\$235.87	\$83.26	\$2.45	\$321.57	
28	\$ 9,086.18	\$237.97	\$81.15	\$2.38	\$321.51	
29	\$ 8,848.21	\$240.10	\$79.03	\$2.32	\$321.44	
30	\$ 8,608.11	\$242.24	\$76.88	\$2.26	\$321.38	
31	\$ 8,365.87	\$244.41	\$74.72	\$2.19	\$321.32	
32	\$ 8,121.46	\$246.59	\$72.54	\$2.13	\$321.25	
33	\$ 7,874.88	\$248.79	\$70.33	\$2.07	\$321.19	
34	\$ 7,626.09	\$251.01	\$68.11	\$2.00	\$321.12	
35	\$ 7,375.07	\$253.25	\$65.87	\$1.93	\$321.06	
36	\$ 7,121.82	\$255.52	\$63.61	\$1.87	\$320.99	\$3,856.15
37	\$ 6,866.30	\$257.80	\$61.32	\$1.80	\$320.92	
38	\$ 6,608.50	\$260.10	\$59.02	\$1.73	\$320.86	
39	\$ 6,348.40	\$262.42	\$56.70	\$1.67	\$320.79	
40	\$ 6,085.98	\$264.77	\$54.36	\$1.60	\$320.72	
41	\$ 5,821.21	\$267.13	\$51.99	\$1.53	\$320.65	
42	\$ 5,554.07	\$269.52	\$49.61	\$1.46	\$320.58	

43	\$ 5,284.56	\$271.93	\$47.20	\$1.39	\$320.51	
44	\$ 5,012.63	\$274.35	\$44.77	\$1.31	\$320.44	
45	\$ 4,738.28	\$276.80	\$42.32	\$1.24	\$320.37	
46	\$ 4,461.47	\$279.28	\$39.85	\$1.17	\$320.29	
47	\$ 4,182.19	\$281.77	\$37.35	\$1.10	\$320.22	
48	\$ 3,900.42	\$284.29	\$34.84	\$1.02	\$320.15	\$3,846.50
49	\$ 3,616.13	\$286.83	\$32.30	\$0.95	\$320.07	
50	\$ 3,329.31	\$289.39	\$29.73	\$0.87	\$320.00	
51	\$ 3,039.92	\$291.97	\$27.15	\$0.80	\$319.92	
52	\$ 2,747.95	\$294.58	\$24.54	\$0.72	\$319.84	
53	\$ 2,453.36	\$297.21	\$21.91	\$0.64	\$319.77	
54	\$ 2,156.15	\$299.87	\$19.26	\$0.57	\$319.69	
55	\$ 1,856.29	\$302.54	\$16.58	\$0.49	\$319.61	
56	\$ 1,553.74	\$305.25	\$13.88	\$0.41	\$319.53	
57	\$ 1,248.49	\$307.97	\$11.15	\$0.33	\$319.45	
58	\$940.52	\$310.72	\$8.40	\$0.25	\$319.37	
59	\$629.80	\$313.50	\$5.62	\$0.17	\$319.29	
60	\$316.30	\$316.30	\$2.82	\$0.08	\$319.21	\$3,835.75
Total						\$19,275.89