



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA: ADMINISTRACION**

**TÍTULO:
PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN TALLER DE
CONFECCIONES DE BOLSOS ECOLÓGICOS EN EL CANTÓN
PLAYAS**

**AUTOR (A):
DE LA A GONZÁLEZ KELLY CARLOTA**

**Trabajo de Titulación previo a la Obtención del Título de:
INGENIERA COMERCIAL**

**TUTOR:
ING. MENA CAMPOVERDE CAROLA LUXARI, MGS**

**Guayaquil, Ecuador
2015**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA: ADMINISTRACIÓN**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por, **Kelly Carlota De la A González**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingeniera Comercial.

TUTOR (A)

ING. CAROLA MENA CAMPOVERDE, MGS

DIRECTORA DE LA CARRERA

ING. NANCY WONG LABORDE, MGS

Guayaquil, Marzo de 2015



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA: ADMINISTRACIÓN**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Kelly Carlota De la A González

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación **Plan de negocios para la creación de un taller de confecciones de bolsos ecológicos en el Cantón Playas** previo a la obtención del Título **de ingeniera comercial** ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

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

Guayaquil, Marzo del 2015

EL AUTOR (A)

Kelly Carlota De la A González



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA: ADMINISTRACIÓN**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Kelly Carlota De la A González**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Plan de negocios para la creación de un taller de confecciones de bolsos ecológicos en el Cantón Playas**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, Marzo 2015

EL (LA) AUTOR(A):

(firma)

Kelly Carlota De la A González

AGRADECIMIENTO

El agradecimiento especial primero antes que todo a Dios por haberme dado la bendición de realizar este proyecto de titulación con responsabilidad, sacrificio y esfuerzo para la culminación de esta etapa de estudios.

Agradezco infinitamente a mi familia por su apoyo tanto moral como físico los que me han permitido seguir progresando y cumpliendo mis metas con éxito y prosperidad.

Finalmente quiero agradecer a mi tutora de tesis Carola Mena por haberme guiado y por su paciencia en este proyecto.

Kelly Carlota De la A González

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de tesis a la memoria de mi padre, a mi familia en especial a mi madre Gloria González González porque con su ayuda incondicional y su ejemplo de constancia y perseverancia ha sabido formarme a lo largo de mi vida, a mis hijos porque ellos han sido mi inspiración, mi motor de impulso en mi vida, a mi esposo por ser quien me apoya incondicionalmente siempre.

Kelly Carlota De la A González

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

ING. CALORA MENA CAMPOVERDE, MGS
PROFESOR GUÍA O TUTOR

(NOMBRES Y APELLIDOS)
PROFESOR DELEGADO



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

CALIFICACIÓN

**ING. CAROLA LUXARI MENA CAMPOVERDE
PROFESOR GUÍA O TUTOR**

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	1
ANTECEDENTES	3
CAPÍTULO 1	6
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	6
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	7
1.3 JUSTIFICACIÓN	7
1.4 FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS	9
1.5 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	9
1.5.1 OBJETIVO GENERAL	9
1.5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	9
CAPÍTULO 2	10
MARCO TEÓRICO	10
2.1 PLAN DE NEGOCIO.....	10
2.2 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	12
2.3 ESTUDIO DE MERCADO	12
2.3.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO	13
2.3.2 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.....	14
2.3.3 VARIABLES QUE SE ANALIZAN EN UN ESTUDIO DE MERCADO	14
2.3.4 ANÁLISIS FODA	15
2.4 ESTUDIO TÉCNICO.....	15
2.4.1 LAS VARIABLES QUE SE ANALIZAN EN UN ESTUDIO TÉCNICO.....	16
2.4.2 PLAN ESTRATÉGICO	16
2.5 PLAN DE MARKETING	17
2.5.1 IMPORTANCIA DEL PLAN DE MARKETING	18
2.6 ANÁLISIS FINANCIERO.....	18
2.6.1 FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO	19
2.6.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	20
2.6.3 VALOR ACTUAL NETO (VAN)	21
2.6.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN	22
2.7 MARCO CONCEPTUAL.....	22
2.7.1 BOLSAS ECOLÓGICAS.....	22
2.7.2 MATERIAL ECOLÓGICO.....	23
2.7.3 USOS DE LAS BOLSAS ECOLÓGICAS	23
2.7.4 COSTURA OVERLOCK.....	24
2.8 NORMATIVA LEGAL	24
2.8.1 REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTE (R.U.C)	24
2.8.2 PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	25
2.8.3 CUERPO DE BOMBEROS.....	25

2.8.4 AGENCIA NACIONAL DE REGULACIÓN, CONTROL Y VIGILANCIA SANITARIA (ARCSA)	26
2.8.5. CALIFICACIÓN ARTESANAL	26
CAPÍTULO 3	28
ESTUDIO DE MERCADO	28
3.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.....	28
3.1.1 LOGO DEL BOLSO ECOLÓGICO	30
3.1.2 TAMAÑO Y MODELO DEL BOLSO ECOLÓGICO	31
3.1.3 CARACTERÍSTICAS DE LOS BOLSOS	31
3.2 NORMAS DE CALIDAD.....	32
3.3 INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	32
3.3.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	33
3.3.2 PERFIL DEL CONSUMIDOR	33
3.3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA	33
3.3.4 DEFINICIÓN DE LA MUESTRA	34
3.3.4.1 RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.....	35
3.4 ANÁLISIS FODA	48
3.5 OFERTA DEL MERCADO.....	54
3.5.1 ANÁLISIS DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER	54
3.5.2 PROYECCIONES DE LA DEMANDA	59
3.6 SEGMENTACIÓN DE MERCADO	60
3.6.1 GEOGRÁFICA.....	60
3.6.2 DEMOGRÁFICA	60
3.6.3 PSICOGRÁFICA	60
3.6.4 CONDUCTUAL.....	60
3.6.6 POSICIONAMIENTO.....	60
3.6.7 PLAN DE MARKETING	61
3.7 MARKETING MIX	61
3.7.1 ESTRATEGIA DEL PRODUCTO	61
3.7.2 ESTRATEGIA DEL PRECIO.....	62
3.7.3 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN.....	62
3.7.4 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN	63
CAPÍTULO 4	65
ESTUDIO TÉCNICO.	65
4.1 LOCALIZACIÓN.....	65
4.2 MACRO LOCALIZACIÓN.....	65
4.3 FACTORES LOCALIZACIONES	66
4.4 MICRO LOCALIZACIÓN.....	67
4.5 TAMAÑO DE LA PLANTA	67
4.6 DISEÑO DE LA PLANTA.....	69
4.7 FLUJOGRAMA DE PROCESOS.....	71
4.8 ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	72
4.8.1 NOMBRE DEL NEGOCIO.....	72
4.8.1 MISIÓN.....	72
4.8.2 VISIÓN	72

4.8.3 VALORES	73
4.8.4 OBJETIVOS.....	73
4.8.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	73
4.8.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	73
4.8.5 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	74
4.8.6 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	75
4.8.6.1 GERENTE ADMINISTRATIVO Y SUS FUNCIONES.....	75
4.8.6.2 ASISTENTE DE PRODUCCIÓN Y SUS FUNCIONES.....	76
4.8.6.3 ASISTENTE DE VENTAS Y SUS FUNCIONES.....	76
CAPÍTULO 5	78
ESTUDIO FINANCIERO	78
5.1. INVERSIÓN INICIAL	78
5.2. FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN	79
5.3. PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS OPERATIVOS	81
5.4. PRESUPUESTO DE VENTAS.....	83
5.5. PROYECCIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS	85
5.5.1. <i>Proyección de Estado de Resultados</i>	85
5.5.2. <i>Proyección de Balance General</i>	87
5.6. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.....	89
5.6.1. <i>Proyección de Flujo de Caja</i>	89
5.6.2. <i>Análisis de la rentabilidad del inversionista</i>	90
5.6.3. <i>Análisis de la rentabilidad del Proyecto</i>	91
5.6.4. <i>Análisis del punto de equilibrio</i>	93
5.6.5. <i>Análisis de los índices financieros</i>	95
CONCLUSIONES.....	98
RECOMENDACIONES	99
BIBLIOGRAFÍA.....	100
BIOGRAFÍA WEB	103

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO # 1 Edad.....	38
GRÁFICO # 2 Conoce sobre un de proyecto ecológico en esta localidad	39
GRÁFICO # 3 Ha utilizado bolsos ecológicos	40
GRÁFICO # 4 Cambios de fundas de plásticos a bolsos reutilizables	41
GRÁFICO # 5 Bolsos reutilizables	42
GRÁFICO # 6 Motivo de uso de bolsos ecológicos.....	43
GRÁFICO # 7 Usos que se dará a los bolsos	44
GRÁFICO # 8 Cuanto pagaría por los bolsos	45
GRÁFICO # 9 Presentación	46
GRÁFICO # 10 Tamaño de los bolsos	47

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA # 1 Logo del Bolso.....	30
FIGURA # 2 Mapa Vial del Guayas.....	66
FIGURA # 3 Ubicación del Taller	67
FIGURA # 4 Diseño del Taller de Confecciones	70
FIGURA # 5 Elaboración de bolsos	71
FIGURA # 6 Estructura Organizativa	74

ÍNDICE DE FOTOS

FOTO # 2 Confección de Bolso	29
FOTO # 3 Local del Taller de Confección	30
FOTO # 4 Modelos de los Bolsos	31

ANEXOS

ANEXO # 1 Fotos Elaboración de moldes	107
---	-----

RESUMEN (ABSTRACT)

El presente trabajo de investigación es un estudio para elaborar el Plan de negocios para la creación de un taller de confecciones de bolsos ecológicos en el Cantón Playas en el que se ha realizado un estudio de factibilidad que abarca estudio de mercado, estudio técnico y estudio financiero.

Este proyecto se orientó en desarrollar una organización innovadora y competitiva con un plan de negocios de estructura viable satisfaciendo las necesidades de los consumidores y principalmente aportando a la reducción de la contaminación ocasionada por las bolsas plásticas.

Los futuros clientes objetivos son los ciudadanos de Villamil Playas, los cuales serán los principales consumidores en un rango de edad entre los 20 y 69 años ya que ellos se encuentran en capacidad adquisitiva.

El estudio de mercado se realizó por medio de encuestas las cuales nos permitió conocer las preferencias, los gustos, el conocimiento de conciencia ecológica, la disposición de ellos para realizar un aporte propio a la conservación del medio ambiente, de los encuestados en este Cantón. En el estudio técnico que se realizó se muestra el proceso de la elaboración de los bolsos ecológicos, determinando además la maquinaria, equipo y mano de obra que se utilizará en dicha producción. También identificamos los proveedores de la materia prima y las herramientas a utilizar creando además el plan estratégico a seguir y la capacidad del proceso para lograr satisfacer la demanda estimada.

El estudio financiero se efectuó para exponer los costos y gastos que se requería para la inversión de este proyecto, esto nos permitió conocer la viabilidad del plan de negocios visualizando a la vez el crecimiento de la organización en el tiempo evaluado.

El taller de confecciones de bolsos ecológicos contará con operarios artesanales capacitados en conocimientos de corte y confección, por ello se idearán modelos de bolsos atractivos y acorde con las preferencias de los consumidores, la confección artesanal, el cuidado en los detalles y la calidad de los bolsos ecológicos conforman el valor de nuestro producto.

Palabras Claves:

- **REUTILIZAR.-** Utilizar de nuevo algo, a veces con funciones diferentes a las originales.
- **RECICLAR.-** Aplicar un proceso sobre un material para que pueda volver a utilizarse.
- **BOLSOS.-** Del latín bursa, es una especie de saco de papel, plástico, tela u otro material, que se utiliza para guardar o trasladar cosas.
- **ECOLOGICO.-** Relativo a ecología, que respeta el medio ambiente.
- **CONCIENCIA ECOLOGICA.-** Entender que somos dependientes de la naturaleza y responsables por su estado de conservación.
- **CONFECCIONAR.-** Fabricación de prendas de vestir con máquinas y en serie.
- **COSTURAS.-** Es el método por el cual se unen dos o más telas al perforarlas y entrelazar un hilo a través de ellas, normalmente con ayuda de una aguja.

INTRODUCCIÓN

Hoy en día, las bolsas plásticas son un producto utilizado en grandes cantidades por la población, esto es debido a sus características respecto a otras alternativas y a su practicidad, pero sobre todo su fácil acceso. Es por ello, que la sociedad se ha hecho de algún modo, dependiente de éstas. No es el plástico, no son las fundas en sí, lo que causa tanto daño al entorno natural y a nuestras vidas, es el abuso de los productos desechables en las actividades del comercio, a los que no se les da valor por ser gratuitos, de corta vida útil y cómodos para una forma de vida “moderna” e irresponsable.

Es por esta razón que cada vez más organizaciones en el mundo se encuentran buscando soluciones a este gran mal que nos aqueja, se puede decir que, la solución se encuentra en el cambio del comportamiento de los consumidores hacia un nuevo hábito: el reúso de productos con características que permitan ser usados una y otra vez para cumplir el mismo objetivo.

El Cantón General Villamil Playas es un atractivo turístico a pesar de esto presenta un déficit en cuanto al cuidado ambiental, por esta razón me permito desarrollar este proyecto para la creación de un taller de confección de bolsas ecológicas que contribuya a minimizar y concientizar a la población sobre el daño ecológico causado por las bolsas plásticas.

Se destaca que la creación de una microempresa dedicada a la confección de bolsos ecológicos es una oportunidad de negocio diferente ya que aparte de contribuir a la conservación del entorno ambiental será un modelo atractivo en el campo productivo, moderno y auto sostenible que además va a generar beneficios económicos.

Con las referencias antes expuestas, podemos llegar a definir que las empresas que apuntan al cuidado del medio ambiente son una actividad rentable en nuestro país y podría ser una alternativa de negocio si se realiza un proyecto de ésta índole creando nuevas fuentes de trabajo y contando con la participación de la comunidad del Cantón General Villamil Playas a ayudar a cuidar el entorno de este único balneario de la provincia del Guayas.

ANTECEDENTES

Cada año aproximadamente entre 500.000 millones y 1 billón de bolsas de plástico son consumidas alrededor del mundo, lo que representa que cada minuto se consumen 1 millón de estas bolsas. Además millones de ellas se convierten en basura cada año. (Sanchez, 2010)

En un principio los plásticos se obtenían de resinas vegetales, pero actualmente la mayoría proviene de derivados del petróleo que son abundantes y baratos. Sus usos son tan variados, que se empiezan a utilizar desde la cuna, y no se para de sacarles provecho. La gran variedad de plásticos puede ser reciclada en su gran mayoría, pero el costo que representa, está fuera del alcance de casi la totalidad de las alcaldías del planeta. El problema principal es que siendo un elemento inerte necesita varios siglos para desintegrarse. Esto conlleva serias consecuencias ecológicas. Según la filóloga Marta Martínez Liébana en su artículo "Bolsas de plástico: las flores del mal", asegura que fue en los años 70 del siglo pasado cuando las tiendas de comestibles de USA y el Reino Unido, las adoptaron como un modo gratuito de distribuir sus productos. Nadie se imaginó en aquel momento que esos inofensivos utensilios serían los responsables de la muerte anual de miles de aves y animales marinos, que se vuelven víctimas por enredarse en ellas o por confundirlas con objetos comestibles. Pero la muerte causada por desechos plásticos también alcanza a la población humana que, en muchas ocasiones, cae perjudicada por las inundaciones provocadas por alcantarillados pluviales taponados. (Lanza Ordoñez, 2013)

En Ecuador se utilizan alrededor de 257 millones de fundas de plástico anualmente según el ministerio de salud, las cuales tienen un periodo de degradación de 300 años por consecuencia causan un daño permanente en el

ecosistema, debido a esto es necesario buscar medidas alternativas para disminuir el daño que ocasionan este tipo de material al medio ambiente. (Hora, 2013)

El problema de la contaminación en las playas, en particular en el Cantón General Villamil se debe al indebido manejo de desechos sólidos en la comunidad y la falta de servicios los que propician este problema ambiental (Costanero, 2011)

El diagnóstico que se realizó en el 2010 por parte de la fundación Ecológica Jambelí, reveló que el plástico constituye el 67% de la contaminación en la zona de la playa, seguido del papel y cartón, con un 10%. Además, hay un grado de polución generado por los carros que entran a la arena, para evitar que esta contaminación afecte a la salud y al turismo de Playas la consultora sugirió algunas propuestas que fueron socializadas a representantes de la ciudadanía de Playas. (La Prefectura Guayas, 2011)

Al Cantón Playas se le presentó la oportunidad de postular a la convocatoria que la Unión Europea presentó para Ecuador, para actores no estatales y autoridades locales, en donde los municipios de menos de 50.000 habitantes podrían participar, este concurso que ganó en el año 2012 y fue firmado al siguiente año, el nombre del proyecto es Playas Sustentable: Una solución posible a la gestión integral de residuos sólidos y manejo ambiental para el Cantón turístico de Playas y su área de influencia. Este proyecto que se ejecutará en 36 meses y tiene como objetivo principal: “Hacer del cantón costero de Playas un destino turístico de calidad basado en la gestión integral de sus residuos con la participación activa de todos los actores de la sociedad civil, el municipio y la autoridad ambiental nacional generando conciencia y

respeto ambiental para el aseguramiento de un ambiente sano y sustentable”.
(Playas sustentable, 2013)

La experiencia en este campo se presenta por parte de los padres de la autora del trabajo de titulación, los cuales confeccionaban gorras, cartera, bolsos, portafolios, maletines escolares, entre otros productos para empresas como Osram, Almacenes Tía y Caterpillar; además diseñaban esta clase de productos con imágenes alusivas al cantón Playas. El desarrollo de esta actividad resultó sustentable para ellos hasta el ingreso de productos de origen chino, los cuales contaban con menores precios y atentaron con la débil industria nacional existente en los años noventa. Esta situación negativa se dio debido al “aperturismo irresponsable” por parte de los gobiernos de turno a productos que no cumplían con las certificaciones exigidas por el Instituto Nacional de Normalización. (Diario El Mercurio, 2009)

De acuerdo a lo anterior lo que pretende el proyecto de bolsos ecológicos en el Cantón Villamil Playas, es desarrollar una empresa de fabricación y distribución de bolsas ecológicas, basado en una planeación estratégica con un modelo de calidad propio, que contribuya a la economía local, y sea fuente generadora de empleos, la cual logre ingresar, ser competitiva y posicionarse dentro del mercado. Además que contribuya a reducir la contaminación ambiental, sustituyendo el uso de bolsas plásticas.

CAPÍTULO 1

1.1 Planteamiento del problema

En el último medio siglo, ha habido muchos cambios drásticos en la superficie del planeta, pero uno de los más inmediatamente observables es la ubicuidad y abundancia de los desechos plásticos. (Barnes, Galgani, Thompson, & Barlaz, 2009)

En lo referente a la contaminación por plástico presente en las playas, del total de 138 millones de toneladas de plástico producidas a nivel mundial, 10 millones llegan a las playas, lo que se traduce en el 7.3% de esta cantidad. La descomposición de este producto en el agua ocasiona que se generen sustancias químicas llamadas disruptores endócrinos, los cuales son causantes de alteraciones en la salud de los seres vivos. (Blanco, 2010)

El diagnóstico que se realizó en el 2010 por parte de la fundación Ecológica Jambelí, reveló que el plástico constituye el 67% de la contaminación en la zona de la playa, seguido del papel y cartón, con un 10%. Además, hay un grado de polución generado por los carros que entran a la arena, para evitar que esta contaminación afecte a la salud y al turismo de Playas la consultora sugirió algunas propuestas que fueron socializadas a representantes de la ciudadanía de Playas. (La Prefectura Guayas, 2011)

Cuando llega la temporada los turistas se sienten atraídos por el mar para pasar un momento de esparcimiento junto a sus familias. Las multitudes se congregan en las playas en busca de un contacto con las olas del mar que produzcan en ellos relajamiento y bienestar. Pero el paso arrollador y la poca conciencia

ecológica dejan secuelas importantes en las playas de la arena, lo que se centra como una contaminación. (Costanero, 2011)

Debido a este problema de contaminación se hace necesario buscar diferentes alternativas que implican la utilización de productos amigables con el medio ambiente por este motivo se ve la necesidad de crear un taller de confecciones de bolsas ecológicas además para aportar con un granito de arena y lograr hacer del Cantón Playas un destino turístico de calidad y así generar conciencia y respeto ambiental para el aseguramiento de un ambiente sano y sustentable para los turistas y todos los playasenses.

1.2 Formulación del problema

Teniendo como planteamiento del problema lo antes indicado cabe señalar como abordaje al problema, sí:

¿Será factible la creación del taller de confección de bolsos ecológicos en el Cantón General Villamil Playas, que contribuya a minimizar y concientizar el problema ambiental que las bolsas plásticas ocasionan?

Esta interrogante se tratará de responder en la presente investigación.

1.3 Justificación

Tomando en consideración el problema mundial de la contaminación y la lucha que se viene dando en distintos países del mundo para disminuir sus efectos nocivos, se puede advertir que el Cantón General Villamil Playas no escapa de tan sensible situación. Con la finalidad de contrarrestar este problema que afecta a todos los habitantes de esta localidad, se hace necesario impulsar el uso de productos que ayuden a preservar el medio ambiente; uno de estos

productos son las bolsas biodegradables. Es oportuno promover de manera generalizada su uso, haciendo un llamado de conciencia a la población acerca de los beneficios que estas aportan al medio ambiente y a los seres que ahí habitan.

Es por ello que esta investigación se basó en el diseño de una empresa que se dedique a la fabricación de bolsas biodegradables, para así dar respuesta a la necesidad urgente que tiene la colectividad de contar con alternativas de utilización de este tipo de productos que garanticen la misma calidad que las bolsas de plástico tradicionales, pero que tengan la particularidad de no ser un elemento que, al ser desechado se convierta en un agente contaminante.

El aporte de esta investigación desde el punto de vista práctico debe ser el de diseñar una estrategia de acción, que al aplicarla dé a conocer la oferta, demanda, viabilidad técnica, económica y financiera, fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del taller de confección de bolsas biodegradables en el cantón General Villamil Playas, aportando como contribución la preservación el medio ambiente; fomentando fuentes de empleo directas e indirectas, contribuyendo a la reactivación de la economía local, generando una nueva oportunidad de negocio en el Cantón, promoviendo la conciencia ecológica de la población y generando un nuevo patrón cultural; esto último dado que la Constitución de la República de nuestro País en su artículo 14 señala: "Se reconoce el derecho de la población a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice la sostenibilidad y el buen vivir (...). Se declara de interés público la preservación del ambiente, la conservación de los ecosistemas, la biodiversidad y la integridad del patrimonio genético del país, la prevención del daño ambiental y la recuperación de los espacios naturales degradados. (Plan Nacional para el Buen Vivir 2013 2017)

1.4 Formulación de la hipótesis

La creación de una microempresa dedicada a la confección de bolsos ecológicos en el Cantón General Villamil Playas. ¿Permitirá obtener utilidades equitativas, sostenibles y contribuirá a la disminución de la contaminación ambiental?

1.5 Objetivos de la investigación

1.5.1 Objetivo General

Realizar un plan de negocios para la creación de una microempresa dedicada a la confección y comercialización de los bolsos ecológicos en el Cantón Playas Villamil, que permita obtener utilidades equitativas, sostenibles y que contribuyan a la disminución de la contaminación ambiental en este Cantón.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado para conocer la situación actual del uso y fabricación de Bolsas ecológicas en el Cantón General Villamil Playas, con la finalidad de identificar las oportunidades que presenta el mercado y la viabilidad del proyecto.
- Diseñar un Plan estratégico para direccionar los objetivos a largo plazo.
- Realizar un estudio financiero de costos y rentabilidad para determinar la factibilidad y sostenibilidad del proyecto.

CAPÍTULO 2

MARCO TEÓRICO

En esta sección se detallaran los conceptos básicos de un plan de negocios y sus componentes, analizando las teorías de varios autores mediante esto elaborar un plan de negocio que ayude a determinar y analizar la factibilidad de la creación del taller de confecciones de bolsos ecológicos en el cantón Playas

En la actualidad surgen nuevas empresas, de las cuales desaparecen al transcurso del tiempo por varios motivos, uno de estos es la falta de planificación, conocimiento y uso de herramientas que ayuden a conocer la situación actual y futura para tener una excelente gestión empresarial en el negocio.

2.1 Plan de Negocio

El Plan de Negocios es la planeación de una empresa o negocio en su conjunto, considerando cada una de las partes o áreas esenciales (administración, finanzas, mercadotecnia, operaciones, etc.) y la interacción de cada una de éstas con las demás. Nos ayuda a visualizar hoy cómo deben operar las distintas áreas del negocio o empresa para que de manera conjunta y sinérgica permitan alcanzar los objetivos deseados de la manera más eficiente posible; esto es, producir el máximo de resultados con el mínimo de recursos. También nos obliga a entender el entorno en el cual estamos participando, fijar nuestras metas de una manera clara y precisa y cómo tiene que desempeñarse cada una de las áreas de la empresa para alcanzar estas metas u objetivos trazados. (Viniestra, 2007).

El plan de negocios para el presente proyecto nos ayudará entonces a visualizar hoy como deben operar las distintas áreas del taller de confecciones, para que, de manera conjunta y sinérgica nos permitan alcanzar los objetivos deseados de la manera más fácil posible, y además fijemos nuestras metas de una manera más clara y precisa. Con esto se logrará a obtener los resultados que se requiere en el negocio a implementar, asimismo mejorando los puntos débiles de la empresa. El plan de negocio nos ayudará a planificar y visualizar de manera clara el negocio en el futuro. Además permitirá definir el objetivo del negocio y si es factible en el mercado.

Las áreas esenciales de un Plan de Negocios son aquellas que determinan en gran medida su mayor contenido y generalmente son las de mayor importancia en cualquier negocio o empresa, independientemente de su naturaleza o giro. El Plan de Negocios se encuentra estructurado básicamente en una serie de planes individuales que hacen referencia a todos estos aspectos: (Viniegra, 2007)

Descripción General de la Empresa:

- Plan del producto y/o servicio
- Plan de Mercadotecnia y ventas
- Plan Administrativo
- Plan Operativo
- Plan Financiero
- Plan Legal

Algunos autores expresa como se debe redactar y elaborar una guía para un plan de negocio, la mayoría concuerdan que un plan de negocio puede ser creativo y desarrollado de acuerdo a los beneficios de la empresa.

2.2 Estudio de Factibilidad

Un estudio de factibilidad abarca todos los datos e informaciones importantes para un proyecto de inversión; este material se procesa y presenta en forma sistemática, suficientemente detallada y de tal manera que facilite una decisión en cuanto a la implementación técnica y económica del proyecto. (Erossa Martin)

Su propósito es construir un instrumento para la toma de decisiones en lo que se refiere a proyectos de inversión.

Metodológicamente el proyecto se integra fundamentalmente del análisis de tres grandes áreas:

- Estudio de Mercado
- Estudio Técnico
- Estudio Financiero

2.3 Estudio de Mercado

Un estudio de mercado consiste en un análisis del contexto del mercado donde llegarán los productos que genera el proyecto, con el propósito de brindar una idea al dueño del proyecto, organización, o a la institución que realizará la inversión sobre el riesgo, en cuanto a la aceptación, que tendrá el producto cuando sea puesto en el mercado; se realizará con base en un estudio de ciertas variables. El estudio de Mercado debe verificar las potencialidades de

consumo existentes en el mercado y reducir el grado de incertidumbre ligado al éxito del proyecto. (Rosales Posas, 2007)

Entre los aspectos más relevantes de un estudio de mercado se pueden mencionar a la planificación, análisis y comunicación de los resultados obtenidos, a través de una forma sistemática con el propósito de establecer la situación que una empresa atraviesa en el mercado (Kotler, Bloom, & Hayes, 2010).

Además, el estudio de mercado se basa en un conjunto de actividades que de forma organizada permiten la recolección y análisis de una serie de datos, que permiten obtener información sobre los clientes y competencia, especialmente al momento de diseñar un plan de negocios, durante el lanzamiento de un nuevo producto o para la expansión de nuevos mercados. De esta forma, mediante una investigación de mercado se analizará el comportamiento de compra del mercado objetivo, basándose especialmente en sus gustos y preferencias.

2.3.1 Investigación de Mercado

La investigación de mercado es la identificación, recopilación, análisis, difusión y uso sistemático y objetivo de la información con el propósito de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades de marketing. (Malhotra, 2008)

La investigación de mercado aportara con el desarrollo del presente trabajo, en el cual mediante una investigación descriptiva se lograra tener una visión generalizada del mercado en el sector de productos ecológico arrojando datos que generalmente serán características o funciones y tendencias del mismo.

2.3.2 Objetivo de la Investigación de Mercados

El objetivo fundamental proporcionar información útil para la identificación y solución de los diversos problemas de las empresas, así como para la toma de decisiones adecuadas en el momento oportuno y preciso. (Hernández Sanchez Gustavo Humberto, 2009)

La investigación de mercado antes referida, es acertada ya que en el proceso de investigación, la investigación de mercado está dada por el comportamiento de la oferta y la demanda, con el fin de determinar la demanda insatisfecha, la cual constituye razón fundamental para implementar el tema de investigación.

2.3.3 Variables que se analizan en un estudio de mercado

El estudio de mercado para un proyecto puede comprender de acuerdo con su naturaleza y magnitud, el análisis de las siguientes variables: (Rosales Posas, 2007)

- El producto
- La demanda
- La oferta
- La demanda insatisfecha
- El precio del producto
- Las materias primas y otros insumos
- La comercialización
- El plan de venta.

2.3.4 Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta que sirve para determinar los factores que pueden favorecer u obstaculizar el logro de los objetivos establecidos con anterioridad para la empresa. (Talancón, 2014)

Para realizar el análisis Foda del taller de confecciones se tomará en consideración factores externos e internos que afecten al negocio.

Con este análisis se puede conocer los factores que pueden afectar o beneficiar al taller, se debe enfrentar a las amenazas, aprovechar las oportunidades, reducir las debilidades y fomentar la fortaleza.

2.4 Estudio Técnico

Un estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren; a la vez, verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. El análisis identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y, por lo tanto, los costos de inversión y de operación así como el capital de trabajo que se necesita. (Rosales Posas, 2007)

El estudio técnico permite llevar a cabo los siguientes objetivos:

- Proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir el bien o servicio.
- Verificar la factibilidad técnica de cada una de las opciones tecnológicas propuestas.

- Identificar las maquinarias, los equipos y las instalaciones requeridas por el proyecto.
- Estimar de manera general los costos de inversión, los costos de operación y el capital de trabajo que se necesita.

2.4.1 Las variables que se analizan en un estudio técnico

La elaboración del estudio técnico para un proyecto implica analizar las siguientes variables, posteriormente se realizará una descripción de cada una de ellas: (Rosales Posas, 2007)

- La localización
- El tamaño
- La tecnología
- La ingeniería
- Los aspectos administrativos
- Los costos de inversión y operación
- Los aspectos legales

2.4.2 Plan Estratégico

El plan estratégico es un programa de actuación que consiste en aclarar lo que pretendemos conseguir y cómo nos proponemos conseguirlo. Esta programación se plasma en un documento de consenso donde concretamos las grandes decisiones que van a orientar nuestra marcha hacia la gestión excelente. Al hablar del plan estratégico de la organización, nos estamos refiriendo al plan maestro en el que la alta dirección recoge las decisiones estratégicas corporativas que ha adaptado “hoy” en referencia a lo que hará en

los tres próximos años (horizonte más habitual del plan estratégico), para lograr una organización más competitiva que le permita satisfacer las expectativas de sus diferentes grupos de intereses. (Sainz de Vicuña Ancín, 2012)

El plan estratégico para el taller de confecciones nos servirá principalmente para crear el futuro del mismo a partir del presente, este buscará las estrategias competitivas para una nueva era en la que se desenvolverá dicho negocio, de esto deducimos que se podrán tomar decisiones para el taller de confecciones hoy para fundamentar el éxito del futuro.

2.5 Plan de Marketing

El plan de marketing es la función comercial que identifica las necesidades y los deseos de los clientes, determina que mercados pueda atender mejor la organización y diseña productos, servicios y programas apropiados para atender esos mercados. (Kotlher, 2009)

Tomando en consideración esta definición: El plan de marketing es un proceso mediante el cual se identifica las necesidades de los consumidores, para posteriormente satisfacer de la mejor manera el producto, a cambio de un bien monetario para la empresa.

Este plan de marketing está orientado a las necesidades de los clientes para satisfacer sus necesidades y además de tener la fidelidad de los clientes hacia nuestro producto y empresa.

2.5.1 Importancia del Plan de Marketing

La importancia del Plan de Marketing dentro del proceso de planificación de una empresa es enorme. Si ésta es fiel al concepto de marketing reducirá el riesgo comercial y solo fabricará aquellos productos que pueda vender, porque existe una demanda para ellos. De esta manera, hasta que no se tenga una idea clara de qué productos se pueden vender, el departamento de producción no podrá hacer sus planes de fabricación ya que desconocerá el equipo material y humano que va a necesitar. Así mismo, el departamento financiero no podrá concluir sus estudios sobre la financiación necesaria, ni el departamento de recursos humanos podrá aconsejar sobre la disponibilidad de personas en todas las categorías o poner en marcha sus planes de formación, etc. (Sainz de Vicuña Ancín, 2012)

Elaborar el Plan de Marketing para el taller de confecciones es esencial para su correcto funcionamiento y su comercialización eficaz y rentable. Este nos brindará una visión clara del objetivo final y de lo que se quiere alcanzar para establecer el negocio.

2.6 Análisis Financiero

La evaluación financiera tiene por objetivo estudiar la factibilidad de un proyecto, desde el punto de vista de sus resultados financieros, y comprobar, en esa área, la conveniencia o la inconveniencia de su realización. La evaluación financiera analiza las interrelaciones entre la inversión, los costos de operación, los ingresos y la disponibilidad de financiamiento del proyecto. Por consiguiente, los ingresos y los costos se calculan en términos monetarios a los precios de mercado vigentes. Es la manera de verificar, con

base en la rentabilidad, si vale la pena destinar recursos a la ejecución de la actividad planteada. (Rosales Posas, 2007)

El estudio financiero para el presente proyecto aprobará determinar si conviene ejecutarlo o no, y sí siendo conveniente es oportuno ejecutarlo en ese momento o cabe postergar su inicio.

En presencia de varias alternativas de inversión, la evaluación es un medio útil para fijar un orden de prioridad entre ellas, seleccionando los proyectos más rentables y descartando los que no lo sean.

Sus principales indicadores son los siguientes.

- Indicadores de liquidez
- Indicadores operacionales o de actividad
- Indicadores de endeudamiento
- Indicadores de rentabilidad

2.6.1 Flujo de Fondos del Proyecto

El flujo de fondos o efectivo es un estado financiero que muestra los conceptos por los que varía la caja en un periodo determinado, sirve para estudiar la caja o liquidez de la organización. (Guzmán Vásquez, Guzmán Vásquez, & Romero Cifuentes, 2009)

El flujo de caja típico de cualquier proyecto se compone de cinco elementos básicos: egresos e ingresos iniciales de fondos, ingresos y egresos de operación, horizonte de vida útil del proyecto, tasa de descuento e ingresos y egresos terminales del proyecto. (Santos, 2010)

La obtención del flujo de caja puede basarse en una estructura general que se aplica a cualquier finalidad del estudio de proyectos.

La evaluación del proyecto se realiza sobre la base de la estimación del flujo de caja de los costos e ingresos generados por el taller de confecciones de bolsos ecológicos durante su vida útil. Al proyectarlo, será necesario incorporar información adicional relacionada, principalmente, con los efectos tributarios de la depreciación del activo nominal, valor residual, utilidades y pérdidas.

El resultado de la evaluación se mide a través de distintos criterios que, más que optativos, son complementarios entre sí.

Los criterios que utilizaremos para la evaluación de este proyecto son:

- Tasa interna de retorno
- Valor actual neto
- Periodo de recuperación del capital

2.6.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR o tasa de retorno de la inversión es el tipo de descuento que hace igual a cero el VAN de dicho proyecto, es decir:

$$VAN = -I_0 + \sum_{n=1}^N \frac{FE}{(1+r)^n} = 0$$
 donde r sería la TIR del proyecto

La TIR representa el porcentaje o tasa de interés ganado sobre el saldo no recuperado de una inversión. Es la rentabilidad obtenida sobre el capital mientras esté invertido, tras permitir el reembolso parcial de la inversión. La TIR surge del propio proyecto independientemente de las condiciones de quien lo evalúa. (Sapag Chain, 2007)

Podemos decir que la TIR proporciona un criterio de rentabilidad de forma actual y relativa, es decir al escoger la alternativa que teóricamente es mejor, escogemos la que nos proporcionan mayor beneficio por unidad monetaria invertida.

La decisión sobre el proyecto se plantea así:

- Si $TIR > r$, la inversión puede realizarse porque la rentabilidad que nos ofrece el proyecto es mayor que la que ofrece el mercado.

2.6.3 Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto (VAN) constituye uno de los indicadores financieros más relevantes al momento de realizar un plan de negocios, porque expresa en valores monetarios el rendimiento de una inversión, una vez que ésta ha sido capaz de recuperarse; es decir, establece cuánto dinero podría recibir un proyecto en valores absolutos durante un determinado período de tiempo y habiendo descontado las tasas que inciden en el proyecto, y que se encuentran reflejadas en base a costos de oportunidad del mercado, la inflación, las tasas de interés, el beta del mercado y el riesgo país, así se obtiene un estimado del retorno del proyecto. Para este cálculo se emplea la siguiente fórmula:

$$VAN = -I_0 + \sum_{n=1}^n FE / (1 + r)^n$$

Según autores como Sapag (2007) manifiestan que el VAN debería ser mayor a cero para que un proyecto sea aceptado, puesto que así se determina que el proyecto no sólo recuperó la inversión sino que dejó un rendimiento adicional, por el contrario todo valor inferior a cero significa que el proyecto no fue capaz de recuperarla en esas condiciones, en el tiempo establecido (Sapag Chain,

2007). Sin embargo, es importante considerar también que el VAN debería ser un valor coherente según el promedio de flujos netos que deja una inversión, ya que por ejemplo si se invierten \$ 10,000.00 y el retorno es \$ 10.00 se cumple con la teoría, pero la rentabilidad no es muy atractiva, ya que no representa ni el 1% de rendimiento adicional, para esto también la TMAR establece un rendimiento mínimo, donde el retorno real o TIR debería estar por encima de la expectativa para considerarlo no sólo rentable, sino también atractivo.

2.6.4 Periodo de Recuperación

Indica el tiempo en que tardará el proyecto en devolver la inversión con la ganancia que genera el negocio. Para su cálculo se suman los resultados netos del flujo de cada mes hasta llegar a cero. (Jiménez, 2012)

Es un método financiero utilizado para evaluar y determinar, el tiempo de recuperación de la inversión inicial del proyecto puede ser meses o en años.

2.7 MARCO CONCEPTUAL

2.7.1 Bolsas Ecológicas.

La utilidad de las bolsas ecológicas se basa en la necesidad de reutilizar, reducir y reciclar el número de bolsas de polietileno que son desechadas a diario en grandes cantidades. Las bolsas de polietileno tardan unos cuatro siglos en degradarse completamente, lo que supone uno de los grandes factores contaminantes de nuestro planeta. (Vidasustentable, 2011)

Se suele utilizar el término bolsas ecológicas para todas aquellas que son biodegradables, reciclables o reusables. (Cosmos, 2014)

2.7.2 Material Ecológico.

Este material técnicamente llamado Polipropileno No Tejido fue desarrollado para la industria del empaque, la automotriz y entre otras para la de ropa desechable, sobre todo por su bajo costo de fabricación. Es un derivado del petróleo que se compone de micro fibras unidas no tejidas que al contacto con líquidos o a las condiciones del ambiente tienden a separarse, degradando al material rápidamente. (Cosmos, 2014)

2.7.3 Usos de las Bolsas Ecológicas

Las bolsas ecológicas surgen como una alternativa para reducir el consumo de bolsas a nivel mundial, la energía con la que se producen y la contaminación que generan. Se utilizan en supermercados, tiendas departamentales y cualquier otro uso que se le dé a las bolsas de plásticos convencionales. En la actualidad, y cada vez más, mucha gente está comenzando a utilizar bolsas de telas ecológicas, pero algunos todavía no tienen muy claro de lo que se trata y por qué es tan importante su utilización. Poco a poco estas bolsas han sido adoptadas por más personas en el mundo que quieren ayudar a hacer cada vez menor el daño causado por las bolsas de plástico. Incentivar el desarrollo de tecnologías para generar un nuevo tipo de conocimientos que permitan obtener materiales un poco más generosos con el medio ambiente es una obligación de los gobiernos de todo el mundo. (Vidasustentable, 2011)

2.7.4 Costura overlock

Una costura tipo overlock se realiza sobre el borde de una o dos piezas de tela para definir el borde o encapsularlo, o bien para unirlos. Por lo general una maquina overlock corta los bordes de la tela a la vez que le son insertados, existen algunas máquinas que no poseen cortadoras.

Las costuras overlock son extremadamente versátiles, y se las puede utilizar para decoración, refuerzo o construcción, además resultan muy sencilla: coser, cortar y sobrehilar en una sola operación

Las máquinas overlock permiten procesar con la misma precisión telas delicadas como la seda o satén o gruesas como el lino, vellón o tejano. Además, el fácil manejo de las máquinas overlock asegura que en poco tiempo esté haciendo costura overlock como una profesional experimentada. Lograr de forma rápida y sencilla unos resultados perfectos.

2.8 Normativa Legal

La normativa legal para legalizar un taller de confecciones está dada por las siguientes instituciones: Servicio de Rentas Internas, Permiso Municipal, Cuerpo de Bomberos, Ministerio de Salud que nos dan la reglamentación.

Para la legalización del Taller de Confecciones se debe tomar en cuenta las siguientes normas y requisitos.

2.8.1 Registro Único de Contribuyente (R.U.C)

Las personas naturales que realizan alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta

autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica. (Servicio de Rentas Internas de Ecuador, 2014)

Requisitos para inscripción de Personas Naturales

- Original y copia de la cédula de identidad
- Original y copia del certificado de votación
- Original y copia de planilla de servicios básicos (que indique la dirección del lugar en el que realizará la actividad)
- Ley de Régimen municipal

2.8.2 Permiso de Funcionamiento

Para apertura el negocio es necesario contar con la patente municipal y se necesita tener los siguientes requisitos: (tramites ciudadanos, 2014)

- Copia de cédula de ciudadanía y certificado de votación
- Copia del permiso del año anterior
- Permiso del Cuerpo de Bomberos
- Certificado de Salud (otorgado por el Hospital de Playas)
- Registro Único de Contribuyente (RUC)
- Título de propiedad
- Foto del local

2.8.3 Cuerpo de Bomberos

Requisitos para obtener el permiso: (tramites ciudadanos, 2014)

- Inspección.
- Una Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC) del negocio.
- Una Copia de la Patente Comercial del año actual.
- Una Copia de cédula del Propietario.
- Una Copia del permiso del año anterior.
- Solicitud dirigida al jefe del Cuerpo de Bomberos del Cantón.
- Copia del pago actual de los predios.

2.8.4 Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA)

Requisitos para obtener el permiso: (tramites ciudadanos, 2014)

- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
- Certificado de salud ocupacional por cada empleado.
- Certificado de categorización emitido por el Ministerio de Industrias y Productividad cuando corresponda.
- Certificado de categorización emitido por el Ministerio de Turismo cuando corresponda.
- Requisitos como la cédula de identidad y RUC no son necesarios adjuntar pues será verificado en línea.

2.8.5. Calificación Artesanal

La calificación Artesanal es concedida por la Junta Nacional de Defensa del Artesano a aquellos artesanos autónomos o maestros de taller. Los maestros de taller deben solicitar de manera periódica la recalificación artesanal, ya que

de no hacerlo se pierden los beneficios que esta otorga. (Artesanos Ecuador, 2014)

Para la obtención de 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

CAPÍTULO 3

ESTUDIO DE MERCADO

El presente proyecto estudiará la creación de taller de confecciones de bolsos ecológicos en el Cantón Playas, realizando un estudio de mercado para conocer los posibles consumidores, determinar la competencia, logrando establecer una perspectiva del negocio a desarrollar.

Para la elaboración del estudio de mercado se realizó una encuesta dirigida a la población masculina y femenina del Cantón Playas, con los criterios obtenidos en este estudio se podrá encaminar el proyecto.

Los bolsos ecológicos son objeto utilizado de manera cotidiano para trasportar artículos, productos y materiales.

3.1 Descripción del Producto

Las bolsas ecológicas fueron diseñadas por la necesidad de reutilizar, reducir y reciclar el número de bolsas de polietileno que son tiradas a diario en cantidades extraordinarias. Los bolsos son utilizados de manera cotidiana para transportar productos.

Los bolsos ecológicos son elaborados con la tela cambrela (tela no tejida) no toxica, biodegradable de 80 gramos, resistentes a las necesidades del consumidor incluso al agua, es un producto muy accesible por su precio y tiene un diseño atractivo.

Foto # 1 Bolso Ecológico



Fuente: Autora

Elaborado por: Autora

Se confecciona de una manera artesanal, con cortes de costura recta y overlock tanto en la parte de frente, parte trasera soporte y maniguetas.

FOTO # 1 Confección de Bolso



Fuente: Autora

Elaborado por: Autora

El taller estará ubicado en un local comercial de 32 mts², su ubicación es en la Av. Paquisha y calle 3 de agosto esquina, Cantón Villamil Playas, provincia del Guayas, de características de hormigón armado.

FOTO # 2 Local del Taller de Confección



Fuente: Autora

Elaborado por: Autora

3.1.1 Logo del Bolso Ecológico

El logo de los bolsos ecológicos está integrado por palmera, mar, arena, sol y una embarcación, que representa el medio ambiente del Cantón Playas, Para identificar el producto tiene como slogan “Para un Playas Ecológicos.”

FIGURA # 1 Logo del Bolso



Elaborado por: Autora

3.1.2 Tamaño y Modelo del Bolso Ecológico

Se confeccionara dos tipos de tamaño de bolsos el primero como un tamaño de 40 cm de alto y 35 cm de ancho, el segundo como un tamaño de 32 cm de alto y 36 de ancho, la idea es atender las diferentes necesidades y preferencias por los clientes, por esta razón tendrán diferentes tamaños y capacidades. Se diseñarán dos tipos de modelos, el primer modelo se confeccionara con tela cambrela azul, el segundo modelo tela cambrela blanco y ola azul.

FOTO # 3 Modelos de los Bolsos



Fuente: Autora
Elaborado por: Autora

3.1.3 Características de los Bolsos

- Material: Bolso ecológico en tela cambrella biodegradable, no toxica de 80 gramos
- Alta resistencia y durabilidad
- Medidas: 40 cm de alto y 35 cm de ancho, 32 cm de alto y 36 de ancho
- Costura reforzadas
- Dos maniguetas
- Logo en un lado del bolso

3.2 Normas de Calidad

Desde la etapa de elaboración se inspeccionará si los cortes cumplen con las medidas estándar de los bolsos.

Se realizará pruebas a los bolsos para comprobar si son resistentes y cumplen con las perspectivas que fueron diseñados.

FOTO # 5 Comprobación de la resistencia del Bolso



Fuente: Autora

Elaborado por: Autora

3.3 Investigación de Mercado

Desde que se planteó la idea de crear el taller de confecciones de bolsos ecológicos se definió como mercado meta a todos los habitantes del cantón Playas, por esta razón se realizó la investigación de mercado para conocer las preferencias y necesidades de la población.

3.3.1 Metodología de la Investigación

En esta propuesta los datos primarios se obtuvieron mediante encuestas realizadas a hombres y mujeres del Cantón Playas, dicho instrumento está compuesto de preguntas cerradas y opciones múltiples realizadas de forma sencilla y entendible para conocer las satisfacciones y preferencias de las habitantes. La finalidad de la encuesta es de obtener de manera ordenada y sistemática la información acerca de la confecciones de bolsos ecológicos en el Cantón Playas, donde se utilizó un documento tratándose en lo posible que el número de preguntas planteadas nos concedan repuesta efectivas para realizar un diagnóstico confiable.

3.3.2 Perfil del Consumidor

Los bolsos ecológicos están dirigidos a la población del Cantón Playas, el perfil del consumidor se conforma por amas de casas, turistas y población en general que posea poder de compra, es decir que posean de 18 años en adelante; la clase social será de personas de clase social media y media alta que tengan preferencias hacia la conservación del medio ambiente y que busquen un producto resistente, duradero para llevar sus compras y facilitar su transportación.

3.3.3 Población y muestra

La población a la que se orienta el presente estudio, está dirigida a la cantidad de hombres y mujeres del Cantón Playas. La población universo del cantón Playas es de 41.935 habitantes, de los cuales 20.693 son mujeres y 21.242 son hombres; de los cuales 18.595 personas del total de la población están

comprendidas entre las edades de 20 hasta 69 años, a quienes se les realizará el cálculo de la muestra.

CUADRO # 1 Segmento de Población del Cantón Playas por Edades

Población del Cantón Playas Hombres y mujeres (Edades)	Cantidad
20 a 24	2999
25 a 29	2874
30 a 34	2637
35 a 39	2147
40 a 44	1915
45 a 49	1793
50 a 54	1457
55 a 59	1124
60 a 64	906
65 a 69	743
TOTAL	18595

Fuente: INEC 2010
Elaborado por: Autora

3.3.4 Definición de la Muestra

Para obtener el valor de la muestra se aplicó el criterio de muestro probabilístico a la población, utilizando la siguiente fórmula:

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

n = Tamaño de la muestra

N= Población (18595 personas)

Z = Nivel de confianza 1.96

p = probabilidad que se cumpla la hipótesis 50% = 0,5

q = Posibilidad que no se cumpla 50% = 0,5

e = Margen de error 5% = 0,05

$$N = \frac{18595 (0,5) (0,5) (1,96)^2}{(18595-1) (0,05)^2 + (0,5) (0,5) (1,96)^2}$$

$$N = \frac{18595 (0,25) (3,8416)}{(18594) (0,0025) + (0,25) (3,8416)}$$

$$N = \frac{17858,638}{46,485 + 0,9604}$$

$$N = \frac{17858,638}{47,4452}$$

N= 376,4055

N = 376 Número de personas a encuesta

3.3.4.1 Resultados y discusión de investigación de mercados

Se encuestó a 376 personas, con lo que se consiguió conocer datos importantes como las preferencias de tamaño de los bolsos, el precio que

estarían dispuestos a pagar y que otros usos les darían a los bolsos. La encuesta se realizó en la zona centro del Cantón Villamil Playas, específicamente a las afueras de los lugares de mayor afluencia comercial en el centro de esta localidad específicamente en Supermercado El Éxito, Almacén TIA, Supermercado AKI, también se acudió al Paseo Shopping Playas realizando la encuesta a la salida de Mi Comisariato; estos lugares fueron elegidos debido a la afluencia de personas que serían los adquirientes de los bolsos en cuestión.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN TALLER DE CONFECCIÓN DE BOLSOS ECOLOGICOS EN EL CANTÓN GENERAL VILLAMIL PLAYAS

ENCUESTA

1. Edad de la persona encuestada.

EDAD

20 a 25	26 a 30	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	61 a 65
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
66 a 69								
<input type="checkbox"/>								

2. Saben usted de algún proyecto ecológico (Específicamente de bolsos reutilizables) en esta localidad.

SI NO

3. Ha utilizado alguna vez bolsos reutilizables.

SI NO

4. Si le dieran la oportunidad de cambiar sus fundas de plástico convencionales por bolsos reutilizables, ¿Lo haría?

SI NO

5. ¿Cuántos bolsos reutilizables consumiría a la semana?

1 2 3 4 5

6. Por qué motivo aportaría con este cambio.

Motivos ambientales Moda

7. ¿Qué otros usos le daría a estos bolsos? (muestra real del producto).

8. Cuanto pagaría usted por este producto (muestra real del producto).

\$ 2.00 \$ 2.50 \$ 3.00 \$ 3.50 \$ 4.00
\$ 4.50 \$ 5.00

9. Le agrada la presentación del bolso.

SI NO

10. ¿Qué otros tamaños de bolsos usted sugeriría?

Más grandes Más pequeños

Gracias por su colaboración.

A continuación el resultado de las preguntas de la encuesta:

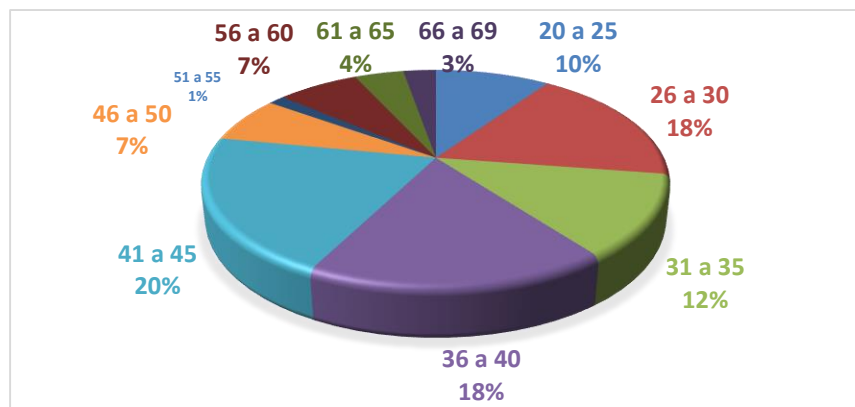
CUADRO # 2 Edad de los encuestados

Edad de la persona encuestada			
Ítems	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
1	20 a 25	31	8 %
	26 a 30	68	18 %
	31 a 35	45	12 %
	36 a 40	68	18 %
	41 a 45	78	21%
	46 a 50	26	7 %
	51 a 55	5	1 %
	56 a 60	29	8 %
	61 a 65	15	4 %
	66 a 69	11	3 %
	TOTAL	376	100 %

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

GRÁFICO # 1 Edad



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

Análisis: Entre la población encuestada se encontró que el 21% de los encuestados pertenecen a edades entre 41 – 45 años, el 19% corresponden a las edades de 26 – 30 años y 36 – 40 años, el 14% corresponde a 31-35 años, el 10% corresponde a edades entre 20 – 25 años, el 8% corresponde a edades entre 46- 50 y 56 – 60 años y finalmente el 1% corresponde a edades entre 51 – 55 años.

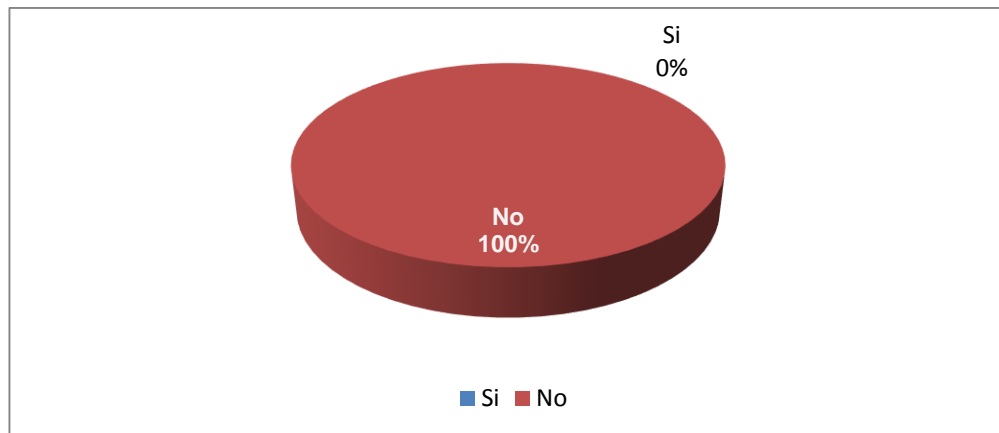
CUADRO # 3 Conoce sobre proyecto ecológico

Sabe usted de algún proyecto ecológico (Específicamente de bolsos reutilizables) en esta localidad.			
Ítems	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
2	Si	0	0 %
	No	376	100 %
	TOTAL	376	100 %

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Autora

GRÁFICO # 2 Conoce sobre un de proyecto ecológico en esta localidad



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

Análisis: Con respecto a los resultados de la encuesta nos muestra que el 100% de la población no tiene conocimiento sobre proyecto ecológico de esta naturaleza en esta localidad, esto nos da una ventaja muy significativa debido a que existe una clara oportunidad para el negocio.

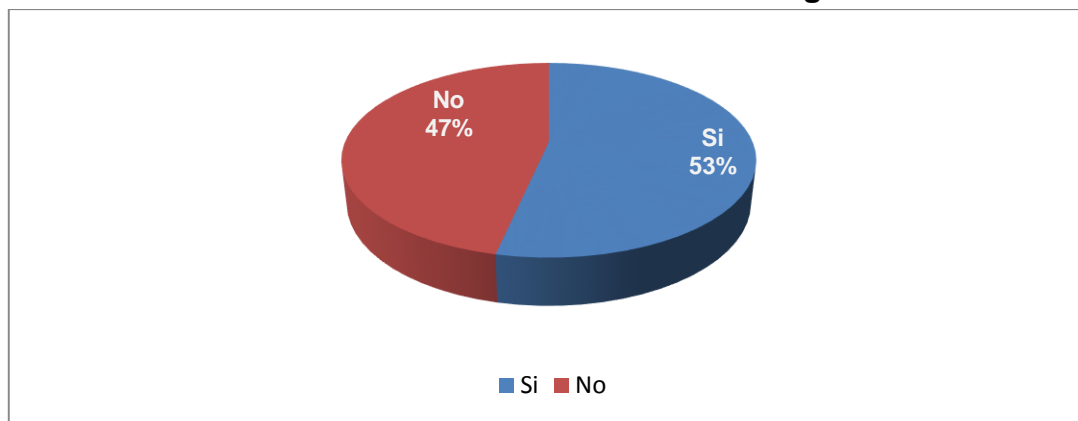
CUADRO # 4 Ha utilizado bolsos ecológicos

Ha utilizado alguna vez bolsos reutilizables			
Ítems	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
3	Si	199	53 %
	No	176	47 %
	TOTAL	376	100 %

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

GRÁFICO # 3 Ha utilizado bolsos ecológicos



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

Análisis: Con respecto a esta pregunta, el 53% de los encuestados si han utilizado bolso reutilizables, mientras que el 47% restante manifiestan que no han utilizados los bolsos ecológicos. Observamos más de la mitad de los encuestados conocen el producto con anterioridad, esto presenta un buen indicio para la implementación de este proyecto, ya que existe un mercado potencial.

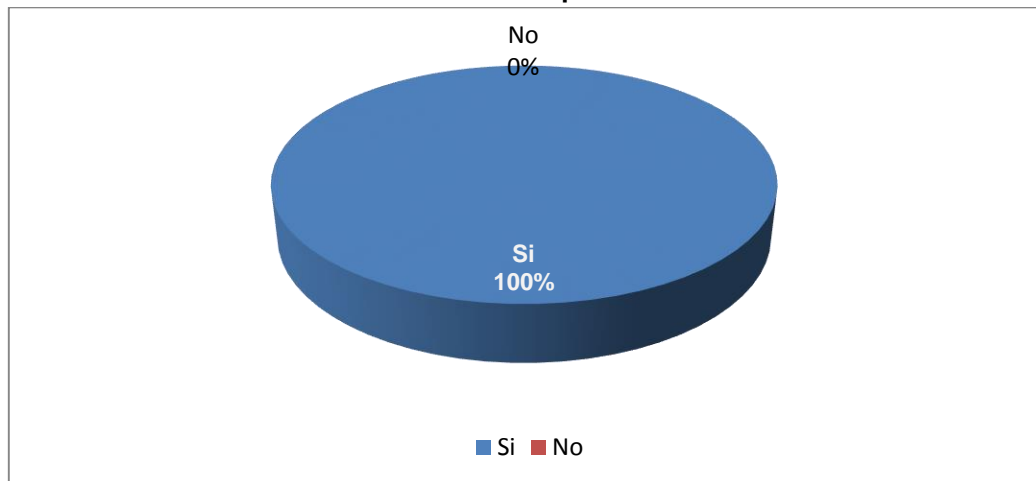
CUADRO # 5 Cambios de fundas de plásticos a bolsos reutilizables

Si le dieran la oportunidad de cambiar sus fundas de plástico convencionales por bolsos reutilizables, ¿Lo haría?			
Ítems	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
4	Si	376	100 %
	No	0	0 %
	TOTAL	376	100 %

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

GRÁFICO # 4 Cambios de fundas de plásticos a bolsos reutilizables



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

Análisis: El resultado de la encuesta a esta pregunta nos indica que el 100% de las personas respondieron que desean cambiar las fundas de plásticos por bolsos reutilizables. Observamos que existe una clara actitud hacia el cambio de las bolsas plásticas a un bolso reutilizable.

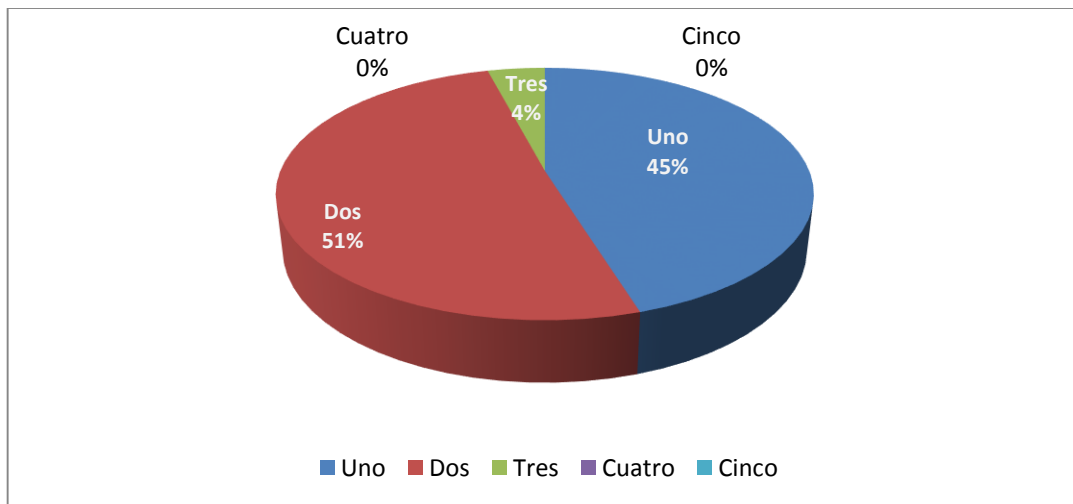
CUADRO # 6 Bolsos reutilizables

Cuántos bolsos reutilizables consumiría a la semana			
Ítems	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
5	1	169	45 %
	2	191	51 %
	3	15	4 %
	4	0	0 %
	5	0	0 %
	TOTAL	376	100 %

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

GRÁFICO # 5 Bolsos reutilizables



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

Análisis: Como se muestra en el grafico 6 de la investigación realizada el 51% de las personas encuestadas manifiesta que utilizarían 2 bolsos a la semana, mientras que el 45% 1 bolso semanal y el 4% nos indica que adquiriría 3 bolsos en la semana. Este resultado es clave porque a partir de éste podremos proyectar la demanda que tendrán los bolsos reutilizables.

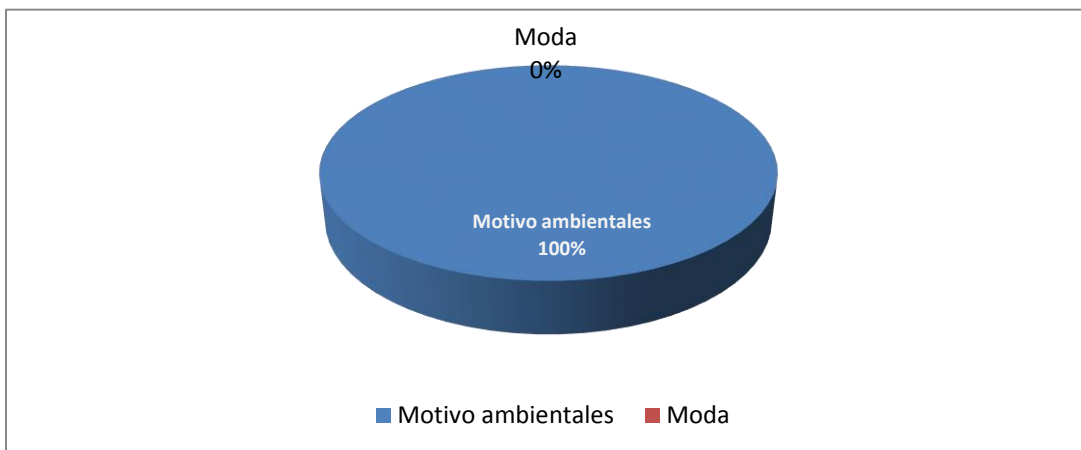
CUADRO # 7 Motivo de uso de bolsos ecológicos

Porqué motivo aportaría con este cambio			
Ítems	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
6	Motivo ambientales	376	100 %
	Moda	0	0 %
	TOTAL	376	100 %

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

GRÁFICO # 6 Motivo de uso de bolsos ecológicos



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

Análisis: Según el resultado de las encuestas nos demuestra que el 100% de las personas cambiaría sus bolsos tradicionales por bolsos que ayude a conservar el medio ambiente. Este resultado nos muestra que las personas encuestadas tienen conocimiento de lo que es conciencia ecológica y sobre todo que se debe aportar individualmente al mismo.

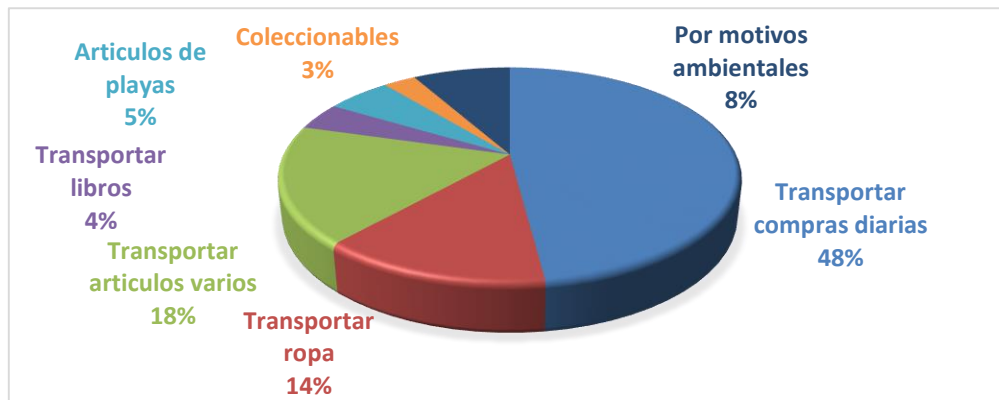
CUADRO # 8 Usos que se dará a los bolsos

¿Qué otros usos le daría a estos bolsos? (muestra real del producto).			
Ítems	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
7	Transportar compras diarias	180	48 %
	Transportar ropa	52	14 %
	Transportar artículos varios	68	18 %
	Transportar libros	15	4 %
	Transportar artículos de playa	19	5 %
	Coleccionables	11	3 %
	Por motivos ambientales	31	8 %
	TOTAL	376	100 %

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

GRÁFICO # 7 Usos que se dará a los bolsos



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

Análisis: De los encuestados el 48% manifiestan que utilizarían los bolsos para transportar sus compras de forma diaria, el 18% indica que lo utilizarán para transportar artículos varios, el 14% de la población utilizará para transportar ropa, el 8% por motivos ambientales, el 5% para transportar artículos de playas y finalmente el 3% indica que solo coleccionará los bolsos. Este resultado lo aprovecharemos para poder ajustar nuestras normas de calidad para que los bolsos sean resistentes de acuerdo a la utilidad que se les dará según lo que manifestaron los encuestados.

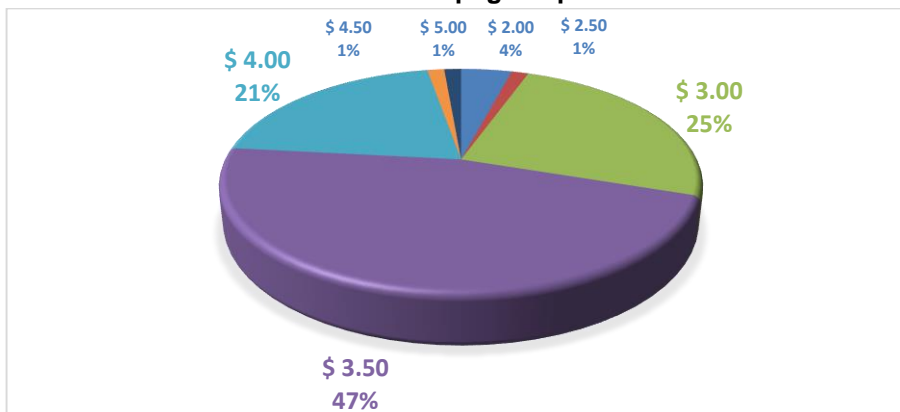
CUADRO # 9 Cuanto pagaría por los bolsos

Cuanto pagaría usted por este producto (muestra real del producto)			
Ítems	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
8	\$ 2.00	15	4 %
	\$ 2.50	4	1 %
	\$ 3.00	94	25 %
	\$ 3.50	176	47 %
	\$ 4.00	79	21 %
	\$ 4.50	4	1 %
	\$ 5.00	4	1 %
	TOTAL	376	100 %

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

GRÁFICO # 8 Cuanto pagaría por los bolsos



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

Análisis: De acuerdo al análisis realizado, el 47% indica que pagaría un valor \$3.50, el 25% manifestaron que pagaría \$3.00, el 21% revelaron que pagarían \$4.00, el 4% manifestaron que pagarían \$2.00 y finalmente con el 1% indicaron que pagarían un valor de \$5.00

Esta información revelada por medio de este análisis nos servirá para poder fijar el precio del producto basándonos en que este precio es lo que el cliente está dispuesto a pagar.

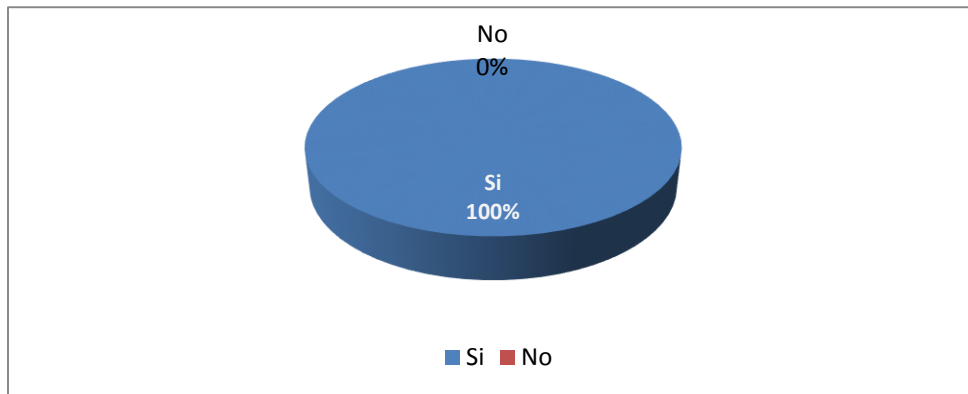
CUADRO # 10 Presentación

Le agrada la presentación del bolso.			
Ítems	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
9	Si	376	100 %
	No	0	0 %
	TOTAL	376	100 %

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

GRÁFICO # 9 Presentación



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

Análisis: Al 100% de los encuestados le agrada la presentación del bolso ecológico. Este resultado nos dice que el modelo propuesto del producto es de la total aceptación de nuestros futuros clientes, proporcionando una ventaja al producto.

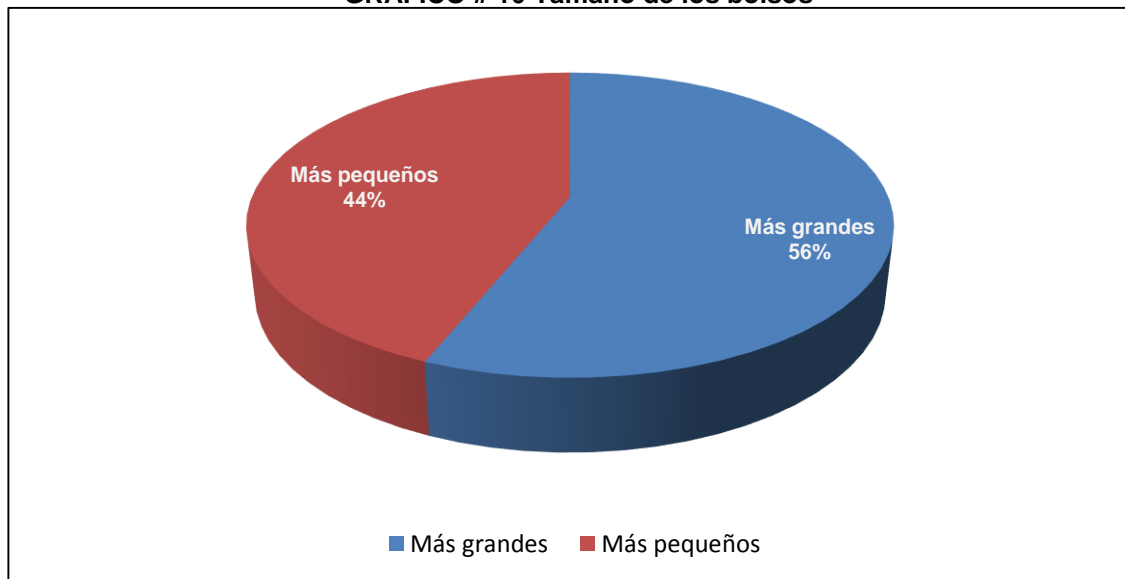
CUADRO # 11 Tamaño de los bolsos

Qué otros tamaños de bolsos usted sugeriría			
Ítems	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
10	Más grandes	211	56 %
	Más pequeños	165	44 %
	TOTAL	376	100 %

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

GRÁFICO # 10 Tamaño de los bolsos



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

Análisis: De acuerdo a la consulta realizada, el 56% de los encuestados considera que utilizarían bolsos ecológicos más pequeños y el 44% manifestaron que preferían por utilizar bolsos ecológicos grandes. Este resultado es determinante para la elaboración de los patrones de los bolsos ya que se debes tomar en cuenta que no solo deben de ser de un solo tamaño sino que hay que tener modelos para los gustos que aquí observamos.

A través de las encuestas realizadas según la muestra elegida y la tabulación de los datos se consiguen analizar el nivel de la demanda insatisfecha potencial por la utilización que es de 2 bolsos semanales es decir que de los 376 encuestados 192 el 51% será la demanda potencial insatisfecha. Y según estos resultados los bolsos tienen el 100% de aceptación de la muestra del producto.

3.4 Análisis FODA

El análisis FODA permitirá identificar los sucesos internos que se dan en la empresa, así como los factores externos que podrían beneficiar o perjudicar el rumbo de la misma. Las fortalezas propias del proyecto son la experiencia, el ahorro en costes y los conocimientos en cuanto a administración, mientras que las debilidades son la carencia de una calificación artesanal, los limitados recursos económicos y la escasa mano de obra calificada. Por otro lado, las oportunidades existentes brindan al proyecto la capacidad de conseguir un éxito considerable, entre estas están un mercado potencial virgen, los posibles acuerdos empresariales y los incentivos que el Gobierno Nacional brinda a las actividades relacionadas con el cuidado del medio ambiente; mientras que las amenazas serían las afectaciones económicas en las temporadas bajas de turismo, los altos costos publicitarios y que incursionen en el mercado competidores que se encuentren mejor preparados tanto estructuralmente como económicamente.

A continuación se presenta un gráfico que muestra a detalle el análisis FODA y cada uno de sus componentes:

Tabla 1 Análisis Foda

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia: Conocimiento sobre confección y utilización de máquinas industriales, debido a que mis padres poseían un taller de maletines y bolsos. • Ahorro en costes: Al poseer local propio se prescindirá del pago de un rubro importante. • Gerencia: Debido a los conocimientos adquiridos durante mi etapa universitaria, la gerencia de la empresa contará con visión estratégica y una adecuada administración. 	<ul style="list-style-type: none"> • Calificación artesanal: No contar con una calificación artesanal certificada. • Recursos limitados: A ser un emprendimiento, no se cuenta con un fuerte capital económico, por lo que el desarrollo de la empresa no puede ser muy vertiginoso. • Poca mano de obra calificada: Es necesario capacitar al personal, ya que actualmente no existe capacitación para este campo laboral.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Mercado potencial no explotado: El mercado se encuentra virgen, puesto que no se encuentra un producto de idénticas características introducido en el cantón. • Acuerdos empresariales: El programa “Playas Sustentable” se encuentra en fases preliminares, pero se han realizado conversaciones para formar parte de este. • Incentivos por parte del Gobierno Nacional: El actual gobierno ha impulsado el sector artesanal, por lo que es un buen momento para emprender en este campo. 	<ul style="list-style-type: none"> • La temporada baja en lo que respecta al turismo: Esto generaría una menor demanda, por lo que se reduciría la capacidad instalada. • Competencia mejor preparada: La aparición de bolsos ecológicos de mejor calidad o pertenecientes a empresas poderosas en provincia cercanas como Manabí, Esmeraldas y Santa Elena. • Altos costos publicitarios: Utilización de publicidad de mayor presupuesto por parte de la competencia directa e indirecta.

Elaborado por: Autora

Una vez identificadas las situaciones en el análisis FODA, es necesario establecer las acciones requeridas para reforzar las características negativas y minimizar los aspectos negativos que puedan llegar a acontecer.

Tabla 2 Estrategias FAFODADO

ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
<ul style="list-style-type: none"> • La experiencia con la que se cuenta servirá para poder explotar de mejor manera el mercado virgen que se encuentra en este momento en el cantón Playas. • Los conocimientos sobre administración permitirán llevar a cabo acuerdos empresariales que contribuyan con la expansión de la iniciativa en todo el cantón. • La ayuda por parte del Gobierno Nacional servirán en conjunto con el ahorro de costes en cuanto a alquiler para que el proyecto sea rentable en un menor tiempo. 	<ul style="list-style-type: none"> • El impacto económico por los altos costos de publicidad podrán ser minimizados al tener otros aspectos de la empresa donde el gasto es bajo o inexistente. • En caso de la aparición de una competencia mejor preparada, la experiencia con la que se cuenta permitirá tomar las decisiones más adecuadas para poder superar este obstáculo. • Al presentarse la temporada baja en relación al turismo, se tomarán decisiones fundamentadas en los conocimientos administrativos para poder tomar acciones que permitan afrontar estos periodos sin sufrir fuertes consecuencias económicas.
ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
<ul style="list-style-type: none"> • Al ser un mercado no explotado, la falta de calificación artesanal no incidirá de gran manera en el desarrollo de la empresa, por lo que se podría realizarla paulatinamente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se debe buscar la calificación artesanal para poder estar mejor preparados en caso de la aparición de competencia con altos niveles de preparación en este aspecto.

<ul style="list-style-type: none"> • La ayuda por parte del Gobierno Nacional servirán para paliar las limitaciones en cuanto a recursos. • Los acuerdos empresariales permitirán mejorar la mano de obra por medio de convenios. 	<ul style="list-style-type: none"> • En caso de la aparición de una competencia mejor preparada, la experiencia con la que se cuenta permitirá tomar las decisiones más adecuadas para poder superar este obstáculo. • Al presentarse la temporada baja en relación al turismo, se tomarán decisiones fundamentadas en los conocimientos administrativos para poder tomar acciones que permitan afrontar estos periodos sin sufrir fuertes consecuencias económicas.
---	--

Elaborado por: Autora

Luego de análisis FODA realizado, es importante emplear la matriz de evaluación EFE, la cual permite resumir y evaluar información social, económica, cultural, ambiental, demográfica, jurídica, gubernamental, tecnológica y competitiva; otorgándoles valores que corresponden al peso o incidencia dentro del proyecto, los valores fluctúan entre 0.0 (nada importante) a 1.0 (totalmente importante)

Después de este primer paso se dará una calificación entre 1 y 4 a cada uno de los diferentes factores, esto con el fin de indicar si las estrategias de la empresa responden de manera eficaz a dicho factor, siendo una amenaza mayor calificada con 1, una menor amenaza con 2, una oportunidad menor con 3 y una oportunidad mayor con 4; esto muestra que las calificaciones se basan en la empresa, mientras que por otra parte los pesos van en función de la industria.

Tabla 3 Análisis EFE

FACTORES EXTERNOS	PESO	CALIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
OPORTUNIDADES			
El mercado se encuentra virgen	0,20	4	0.80
Participación en el programa "Playas Sustentable"	0,20	4	0.80
Aprovechamiento de los préstamos y créditos con flexibilidad en las tasas de interés, propuestos por el gobierno.	0,25	3	0.75
AMENAZAS			
Bajas ventas durante temporada baja	0,15	2	0.30
Ingreso de nuevos competidores en el mercado	0,10	1	0.10
Altos costes publicitarios requeridos para competir con futuros participantes en el mercado	0,10	2	0.20
TOTAL	1.00		2.95

Elaborado por: Autora

De la misma manera se procederá para los factores internos (Análisis EFI), es decir las debilidades y fortalezas de la empresa, dándoles de igual manera un peso entre 0.0 a lo que no es importante hasta 1.0 a lo que es absolutamente importante. Posteriormente se otorgará una calificación entre 1 y 4 a cada uno de los factores establecidos, según la debilidad sea mayor (1) o menor (2); así como una fuerza menor (3) o mayor (4).

Tabla 4 Análisis EFI

FACTORES INTERNOS	PESO	CALIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
FORTALEZAS			
Experiencia en el manejo del equipo a utilizar	0,25	3	0.75
Conocimientos sobre administración de empresas	0,18	3	0.54
Ahorro en costes de alquiler	0,12	4	0.48
DEBILIDADES			
Falta de un certificado de calificación artesanal	0,18	1	0.18
Recursos económicos limitados	0,15	1	0.15
Dificultad por encontrar mano de obra calificada	0,12	2	0.24
TOTAL	1.00		2.34

Elaborado por: Autora

De esta forma con el análisis realizado en la matrices, se puede determinar que los factores externos muestra una interesante oportunidad para el desarrollo del proyecto, puesto que la ponderación obtenida arrojó como resultado 2.95, lo que se aproxima a 3, que se interpreta como un punto a favor ya que las oportunidades del sector más altas que las amenazas. Mientras que la matriz de factores internos, establece que las debilidades de la empresa son determinantes al momento de llevar a cabo esta propuesta, debido a los recursos limitados y dificultad de encontrar artesanos calificados en este campo de reciclaje, por ende, de alguna forma debe hacerse hincapié para diseñar estrategias que ayuden a tomar estos correctivos, como el aprovechamiento de programas de capacitación y financiamiento que hoy ofrece el gobierno nacional a través de instituciones públicas como el SECAP y la CFN. Aun así, es importante destacar que los factores de mayor peso fueron los conocimientos administrativos y técnicos para el uso de los equipos, que posteriormente deben impartirse en los empleados para garantizar un producto de calidad.

3.5 Oferta del Mercado

La oferta del producto comprende el estudio de los competidores, así tenemos a los almacenes Tía, Akí, Feria Artesanal, Mi Comisariato, Taller Playas, quienes ofrecen bolsos plásticos y de tela de buena calidad y precio estándar.

Los competidores aplican estrategias de colocación que involucran al producto en forma directa con los demás artículos ofertados, y que son conectados al momento de la entrega final de los productos. Además tienen como fortaleza el hecho de ser empresas consolidadas con equipos, tecnología y capital disponible para realizar una producción inmediata.

3.5.1 Análisis de las 5 Fuerzas de Porter

El análisis de esta herramienta tiene como objetivo estudiar el sector de la industria de bolsos ecológicos dada la importancia que se está dando al tema ecológico y ambiental en todo el país. Por ello es que se destaca el poder de negociación de clientes y proveedores así también determinar si existen competidores directos, productos sustitutos o ingreso de nuevos competidores, para luego de esto definir la estrategia de producción y comercialización de los mismos.

CUADRO # 12
ANALISIS PORTER DE LAS CINCO FUERZAS

<p>RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES</p>	<p>No hay empresas que ofrezcan bolsos ecológicos, solamente hay productos similares.</p>
<p>PODER DE NEGOCIACION DE COMPRADORES</p>	<p>En este sector, los productos están diferenciados, por lo que los clientes observarán características diferentes entre el producto de una empresa con el producto de otra empresa y es posible que los clientes sean fieles a alguna diferencia en particular, por lo cual no les importara tanto los precios, lo que causa que el poder de los clientes disminuya.</p>
<p>PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES</p>	<p>Los proveedores tienen un bajo poder de negociación puesto que el número de proveedores que pueden vender a la empresa/taller los productos que necesita es alto y estos productos no están diferenciados. Esto beneficia a la empresa/taller que puede conseguir los productos que necesita a un costo más bajo.</p>

<p>AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS</p>	<p>Existen empresas que ofrecen otro tipo de bolso diferente del ecológico que ofrece el taller que pueden ser sustitutivos y que suponen una fuerte competencia como por ejemplo bolsos tipo biodegradable que está ofertando Mi Comisariato y Almacén TIA.</p>
<p>AMENAZA DE INGRESO DE NUEVOS COMPETIDORES</p>	<p>La amenaza de nuevos competidores es alta ya que la mayoría de estos establecimientos pertenecen a cadenas comerciales y franquicias y no necesitan grandes inversiones para poner la producción en marcha. Las empresas que ofrecen este tipo de bolso y que no pertenecen a ninguna franquicia no suponen apenas competencia ya que no cuentan con publicidad y sus costes de producción son mayores debido a las economías de escala.</p>

Fuente: Basado en (Porter, 2009)

Elaborado por: Autora

El análisis Porter se debe reforzar con un análisis cualitativo que muestre la preponderancia de cada uno de sus aspectos, siendo calificadas de 1 a 4,

obteniendo el número 1 la menor incidencia y 4 para las de mayor incidencia. A continuación se presenta esta información de manera detallada:

Tabla 5: Tabla Fuerzas de Porter: Rivalidad entre competidores

Rivalidad entre competidores	Impacto	Atractividad
Número de competidores	1	5
Cantidad de publicidad	2	4
Tecnología	1	5
Calidad de productos y servicios ofrecidos.	1	5
Calificación	1.25	4.5

Elaborado por: Autora

Al no existir otros rivales que oferten el mismo producto, este aspecto es notablemente positivo para la empresa.

Tabla 6: Fuerzas de Porter: Poder de negociación de compradores

Poder negociación de compradores	Impacto	Atractividad
Sensibilidad del comprador al precio	2	4
Disponibilidad de información para el comprador.	4	2
Ventaja diferencial del producto	4	2
Calificación	3.33	2.66

Elaborado por: Autora

El poder de los compradores es relativamente bajo, ya que no existen productos de las mismas características y los existentes en el mercado tienen características muy marcadas de diferenciación.

Tabla 7: Fuerzas Porter: Poder de negociación de proveedores

Poder negociación de proveedores	Impacto	Atractividad
Cantidad de proveedores	1	5
Disponibilidad de proveedores sustitutos.	2	4
Costo del producto del proveedor en relación con el precio del producto final.	2	4
Calificación	1.66	4.33

Elaborado por: Autora

El poder de negociación de los proveedores es bajo, puesto que los recursos para elaborar el producto por parte de la empresa es bajo y puede ser conseguido con relativa facilidad.

Tabla 8 Fuerzas de Porter: Amenaza de productos sustitutos

Amenaza de productos sustitutos	Impacto	Atractividad
Número de productos sustitutos	3	3
Disponibilidad de productos sustitutos cercanos.	4	2
Calificación	3.5	2.5

Elaborado por: Autora

Existen productos sustitutos que son ofertados por parte de empresas como Tía y Mi Comisariato, por lo que representan una amenaza importante para el producto a proponer.

Tabla 9 Fuerzas Porter: Análisis de nuevos competidores

Amenaza de nuevos competidores	Impacto	Atractividad
Inversión en capital	4	2
Identificación de la marca	3	3
Diferenciación de la marca	3	3
Calificación	3.33	2.66

Elaborado por: Autora

La amenaza de nuevos competidores es alta, puesto que no requieren de una gran inversión para poner en marcha una iniciativa de este tipo y que al tener una presencia de marca fuerte podrían afectar a la empresa de una manera importante.

3.5.2 Proyecciones de la demanda

Acorde a los datos obtenidos en la encuesta, se pudo identificar dos grandes grupos: los que consumirían 2 bolsos semanales (51%) y los que consumirían 1 bolso semanal (45%). De esta forma, la demanda mensual se establecería de la siguiente manera:

CUADRO N # 13 PROYECCIÓN DE OFERTA DE BOLSOS ECOLÓGICOS

DEMANDA PROYECTADA	MUESTRA	MERCADO OBJETIVO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO TOTAL MES
ENCUESTADOS (1 BOLSO SEMANAL)	376	169.20	4	676.8
ENCUESTADOS (2 BOLSOS SEMANALES)	376	191.76	8	1,534.08
TOTAL DEMANDA MENSUAL				2210.88

Elaborado por: Autora

3.6 Segmentación de Mercado

3.6.1 Geográfica

El taller de confecciones de bolsos ecológicos será ubicado en la región costa del Ecuador provincia Guayas, su ubicación será en la zona norte del Cantón Playas. Su ubicación exacta es Av. Paquisha y calle 3 de agosto esquina, esta ubicación es un lugar adecuado para la comercialización por el constante comercio que se desarrolla en el balneario.

3.6.2 Demográfica

El bolsos ecológico está dirigido a para ambos géneros con la referencia de edades de 20 a 69 años, personas con nivel socioeconómico medio a medio bajo.

3.6.3 Psicográfica

El bolso ecológico está dirigido a las personas a las cuales les interesa el cuidado del medio ambiente del Cantón.

3.6.4 Conductual

El beneficio principal es la reducción de la utilización de las tradicionales fundas plásticas además que al obtener los bolsos ecológicos reducirán el impacto ambiental.

3.6.6 Posicionamiento

Las estrategias de posicionamiento se realizarán cuando se haya elaborado la segmentación del mercado adaptadas al consumidor potencial para poder establecer la estrategia acertada.

3.6.7 Plan de Marketing

La estrategia principal que se va a utilizar para posicionar los bolsos ecológicos será en base a los beneficios exclusivos del producto, con esta estrategia resaltaremos los atributos más fuertes de nuestro producto como es el de disminuir el impacto ambiental ocasionado por el excesivo uso de las fundas plásticas y la conservación del medio ambiente del Cantón Playas.

3.7 Marketing Mix

3.7.1 Estrategia del Producto

El producto, bolsos ecológicos, los cuales confeccionará el taller tienen características únicas como es la de su utilización o función, además tiene el beneficio principal de reducir el impacto ambiental debido a que es confeccionado en tela ecológica de cambrela y obedeciendo las necesidades de nuestros clientes serán confeccionados en las medidas que ellos requieran.

Las estrategias a utilizarán serán las siguientes:

- Los bolsos al poseer tamaños variados tendrán una utilidad más amplia en cuanto a transporte de productos en estos.
- Generar un logo que permita la diferenciación del producto, logrando diferenciarse de aquellos existentes en el mercado o de los que puedan surgir.
- Realizar la entrega del producto directamente en el lugar que se encuentre el cliente, esto con determinada cantidad del producto; permitiendo tener una relación más cercana con el cliente.

3.7.2 Estrategia del Precio

El precio categórico para ingresar a este mercado, el cual se fundamenta en la investigación de mercado con la muestra aleatoria de 376 personas y el posterior análisis de segmentación de los consumidores, el 47% estaría dispuesto a pagar \$ 3.50 por el bolso grande mostrado, mientras que por el bolso pequeño pagarán \$ 2.50. Estos precios permiten lograr obtener la rentabilidad deseada.

Las estrategias a utilizar serán:

- Ingresar al mercado con un precio competitivo, el mismo que ha sido obtenido y según el estudio de mercado tendría una alta aceptación que le permita al producto ser rápidamente aceptado por los potenciales consumidores.
- Generar una rebaja de precios en tanto y cuanto surja competencia que amenace al producto en cuestión, esto permitirá bloquear la competencia y conseguir ganar más mercado.
- Ofrecer precios inferiores en el caso de que los productos sean requeridos por mayoristas, dando la oportunidad de que los precios inferiores sean aplicados si existe un pronto pago o por el solo hecho de adquirirlo en cantidades mayores.

3.7.3 Estrategia de Distribución

Se realizará la distribución directa a los comercios para poder llegar a nuestros consumidores finales, además tendremos una vitrina de muestras en el local de

nuestro taller. Estos métodos serán utilizados para potenciar este aspecto de la empresa:

- Establecer convenios con intermediarios, lo que permitirá cubrir una mayor cantidad de mercado y permitirá la difusión del producto sin incluir en gastos de la empresa.
- Generar una página web básica al principio, la cual permita conocer a la empresa y con el paso del tiempo generar una comunicación con el consumidor pudiendo realizar compras mediante esta.
- Ofertar el producto por medio de llamadas telefónicas y con la ayuda de una base de datos, hacer uso del envío de correos electrónicos para poder poner al alcance de potenciales consumidores el producto.
- Colocar el producto en otros expendios, haciendo que estos ofrezcan la bolsa como alternativa para el transporte de sus productos, vinculando la imagen de la empresa y del expendio que da el servicio.

3.7.4 Estrategia de Promoción

Para poder estar en el punto de venta primero debemos de estar en la mente de nuestros potenciales consumidores, es decir, realizaremos una publicidad llamativa que se haga popular y transmita el mensaje de que utilizando nuestro producto ayudaremos a la conservación del medio ambiente del cantón Playas, esta publicidad se realizará en medios de comunicación locales y además utilizaremos las redes sociales, publicidad impresa y folletos. A continuación se muestran las estrategias destinadas al impulso de este aspecto:

- Se puede optar por otorgar un segundo producto a mitad de precio por un periodo limitado de tiempo, esto contribuirá con la mayor adquisición del producto sacrificando ligeramente la utilidad generada.
- Entregar a los clientes recuerdos que acompañarán el producto, estos pueden ser bolígrafos, lápices o stickers; estos ayudarán a establecer a la empresa en la mente de los consumidores y creando un vínculo entre cliente y empresa.
- Tener presencia en ferias cuya temática esté alineada con el cuidado del medio ambiente, esto permitirá a la empresa darse a conocer fuera de los límites del cantón, pudiendo establecer convenios comerciales que potencien el crecimiento de la organización.
- Realizar hojas volantes o folletos que expliquen las cualidades y beneficios del producto, los cuales serán entregados cerca de aquellos lugares donde el consumo de fundas plásticas sea constante.

CAPÍTULO 4

ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Localización

El taller de confecciones de bolsos ecológicos se encontrará ubicado en la Av. Paquisha y Calle 3 de agosto en el barrio San Antonio del Cantón Playas donde contara con fácil acceso de entrada y salida del producto a través de rutas de transportación hacia los diferentes puntos de ventas.

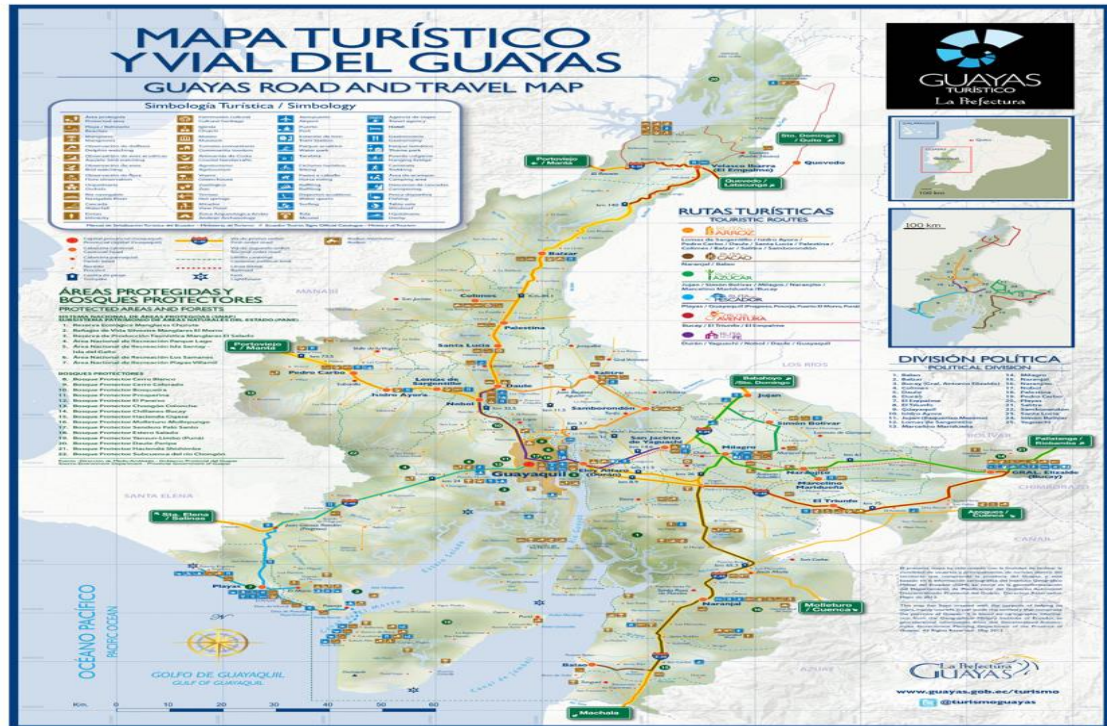
Los bolsos ecológicos tendrán fácil desplazamiento hacia diferentes lugares por su tamaño. La adquisición de la materia prima para la confección de los bolsos la realizamos en la Ciudad de Guayaquil que se encuentra ubicado a 45 minutos del Cantón Playas, con esto disponemos de una manera rápida.

La confección de los bolsos será de manera artesanal, que brindaran todos sus conocimientos con la mano de obra para elaborar el producto.

4.2 Macro Localización

Para la macro localización se consideró al Cantón Playas que tiene una población de 41.935 habitantes, se encuentra localizado a 93 km de Guayaquil, Limita al norte y este con los cantones Guayaquil y Santa Elena; al sur y al oeste con el Océano Pacífico, como factores de comunicación son sus vías asfaltadas que facilita el acceso y salida por cooperativas de transporte que brinda su servicios.

FIGURA # 2 Mapa Vial del Guayas



Fuente: Prefectura del Guayas (2014)

4.3 Factores Localizaciones

El principal mercado de consumo es la población masculina y femenina del Cantón Playas por su constante comercio que tiene la población económicamente activa en la industria y turismo.

De acuerdo al material de los bolsos ecológicos hace que su transportación o traslado sea fácil y se pueda introducir a diferentes lugares como el Recinto Engabao, San Antonio y Data de Villamil que se encuentran ubicados a 10 km, 15 km y 17 Km respectivamente, así como también a la parroquia Posorja situado a 20 km, igualmente a la Parroquia El Morro a 9km del cantón Playas, sin que el costo del producto sea alterado.

4.4 Micro Localización

El taller de confecciones de bolsos ecológicos estará ubicado en el Cantón Playas, en la Av. Paquisha y Calle 3 de Agosto, al ser una zona de gran afluencia vehicular, resulta favorable la instalación del negocio en este lugar, además que tiene fácil acceso por sus vías y los servicios básicos.

FIGURA # 3 Ubicación del Taller



Fuente: www.google.com

4.5 Tamaño de la Planta

Por el mercadeo que manejará la empresa y sus competidores de productos similares dentro del Cantón Playas, y los resultados obtenidos por las encuestas a la población seleccionada, los potenciales clientes estarían

dispuestos a comprar de 1 a 2 bolsos diarios a un precio de \$ 3,50 y \$ 3,00 respectivamente y obviamente por su calidad y presentación. Los bolsos ecológicos se confeccionarán de manera artesanal, por su fácil fabricación y manejo del producto. Para la implementación del taller, se utilizarán tres máquinas de costura recta y overlock de varios tamaños que se pueden adaptar al taller de bolsos ecológicos, dada su fácil elaboración.

El tamaño de la planta estará en función de la producción estimada y para ello requiere de una infraestructura básica o taller de dimensiones 8 m x 6 m, que da una superficie de 48 m². Se requiere de dos operarios con jornada completa de 8 horas diarias, cada bolso se tomara un aproximado de 20 minutos para su elaboración por lo tanto, la capacidad instalada se define de la siguiente manera:

CUADRO # 14 CAPACIDAD INSTALADA

Descripción	Cantidad	Horas trabajadas	Total Horas	Bolsos por hora	Capacidad Instalada
Costureras	3	8	24	3	72
Descripción		Capacidad Instalada			
		DIA	MES	AÑO	
BOLSOS ECOLÓGICOS		72	1584	19008	

Elaborado por: Autora

Acorde al cuadro 14, es posible determinar que la capacidad instalada permitiría la elaboración de 72 bolsos diarios, lo que equivale a 1.584 si se labora una jornada de lunes a viernes (22 días) y al año representaría un total de 19.008 bolsos ecológicos.

En el mismo sentido, considerando que si bien la demanda total sería de 2.210 bolsos mensuales, cuya equivalencia anual sería de 26.530 unidades; la empresa estaría en capacidad de cubrir el 71.65% de toda la demanda según el mercado objetivo encuestado. A pesar de esto, se ha decidido comenzar con una meta del 80% de producción para el primer año y posteriormente, proyectar un incremento de 4.5% anual para las unidades a producirse, tomando como referencia el crecimiento promedio de la economía ecuatoriana en los últimos cinco años. De esta forma, en el quinto período de operaciones se alcanzaría un nivel de producción de 18.133 bolsos ecológicos, estando cerca de cubrir la capacidad máxima. En dicho período, la cobertura de la demanda sería tentativamente un 68.35%, situación que ameritaría el análisis para la adquisición de una o dos máquinas de coser adicionales a partir del año 6, para ir cubriendo de a poco la demanda total.

CUADRO # 15 PROYECCIÓN DE BOLSOS A PRODUCIRSE

PERIODO	CAPACIDAD	DEMANDA	% COBERTURA	
MES	1584	2210.88	71.65%	
AÑO 1	19008	26530.56	71.65%	
PERIODO	CAPACIDAD MAX.	META	DEMANDA	% COBERTURA
AÑO 1	19008	15,206.40	26530.56	57.32%
AÑO 2	19008	15,890.69	26530.56	59.90%
AÑO 3	19008	16,605.77	26530.56	62.59%
AÑO 4	19008	17,353.03	26530.56	65.41%
AÑO 5	19008	18,133.91	26530.56	68.35%
PROM.	19008	16637.96	26530.56	62.71%

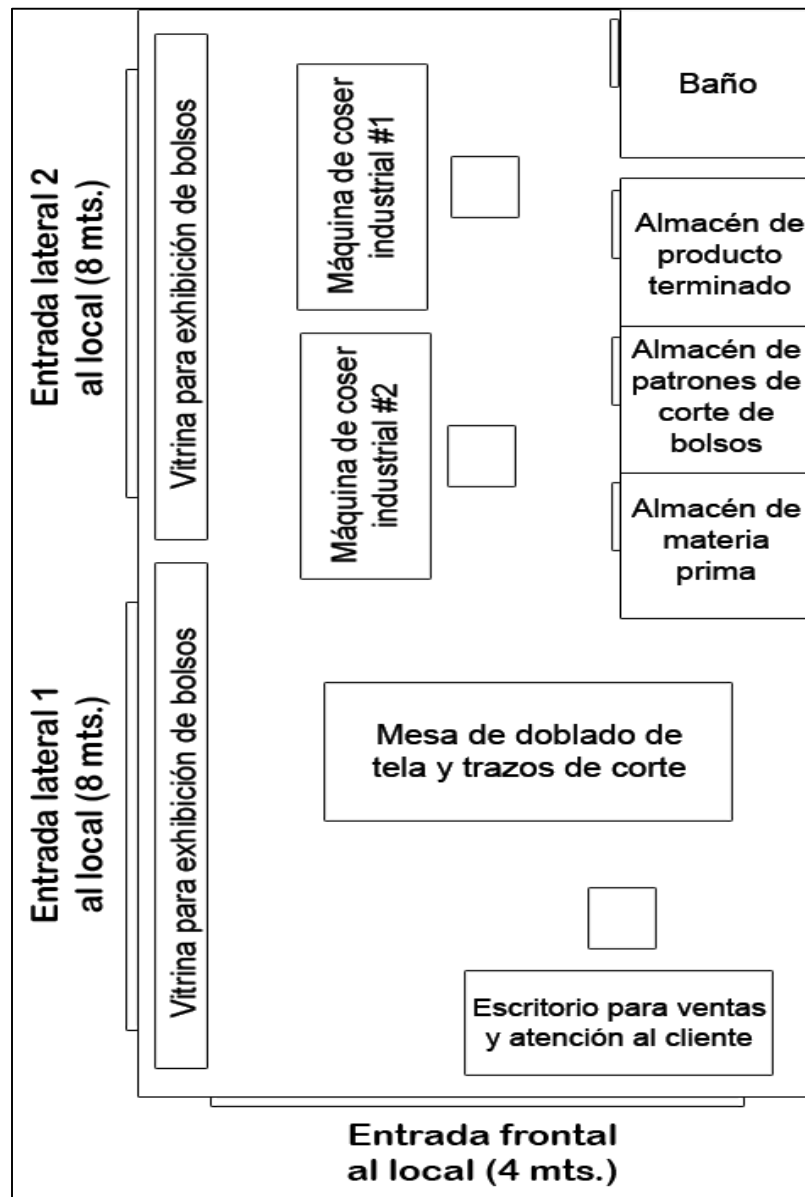
Elaborado por: Autora

4.6 Diseño de la planta

El taller de confecciones contará con un espacio que brindara la comodidad para la atención a los clientes, en el área de trabajo estará ubicado una mesa para realizar los moldes y cortes de la materia prima, cuatro máquinas de coser

industrial para la costura de los bolsos, una área para almacenar patrones de cortes de bolsos y productos terminados, además dos vitrinas para exhibir el producto de esta forma el cliente realice su comprar

FIGURA # 4 Diseño del Taller de Confecciones

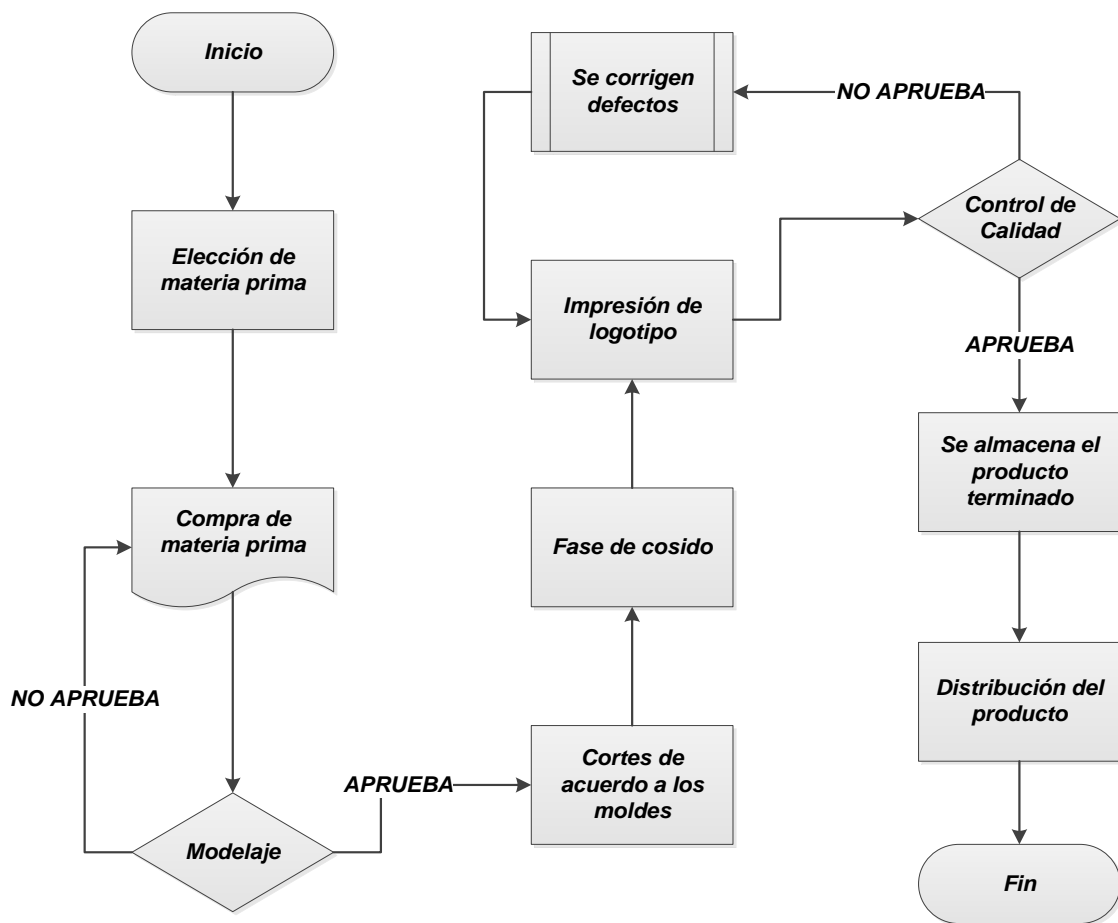


Elaborado por: Autora

4.7 Flujograma de Procesos

Para conocer el proceso de la elaboración del producto terminado se realizó un flujograma de proceso que inicia con la compra de la materia prima, cortes por moldes de los bolsos y luego se une todas las partes para ensamblar el bolso.

FIGURA # 5 Elaboración de bolsos



Elaborado por: Autora

4.8 Estudio Organizacional

El estudio organizacional comprende la estructura formal de la empresa, en la que se visualiza los aspectos relativos a la realidad del negocio y lo que se espera alcanza en el periodo proyectado.

4.8.1 Nombre del Negocio

Todo negocio debe tener un nombre que lo identifique, por este motivo el taller de confecciones de bolsos ecológicos tiene el nombre de KEDEL, Las letras Ke, De, L representan las primeras letras del nombre y apellidos de la autora del proyecto. El nombre es fácil de recordar y llamativo.

4.8.1 Misión

Ser una empresa comprometida a mejorar la calidad ambiental y humana, elaborando bolsos ecológicos de calidad garantizada y que satisfagan adecuadamente las necesidades de nuestros clientes, además de lograr el desarrollo de nuestra empresa.

4.8.2 Visión

Convertirnos en la empresa referente dentro del mercado regional y nacional de bolsos ecológicos de tela, estando comprometida y preocupada por el cuidado del medio ambiente mediante la distribución de productos biodegradables de alta calidad.

4.8.3 Valores

- Eficiencia y Competitividad en el mercado
- Creatividad en lo que se hace
- Honestidad en todos los actos
- Ambiente agradable
- Trabajo en equipo
- Acción social y protección del medio ambiente

4.8.4 Objetivos

4.8.4.1 Objetivo general

Diseñar y elaborar bolsos ecológicos, con el fin de disminuir el impacto ambiental en el Cantón Playas.

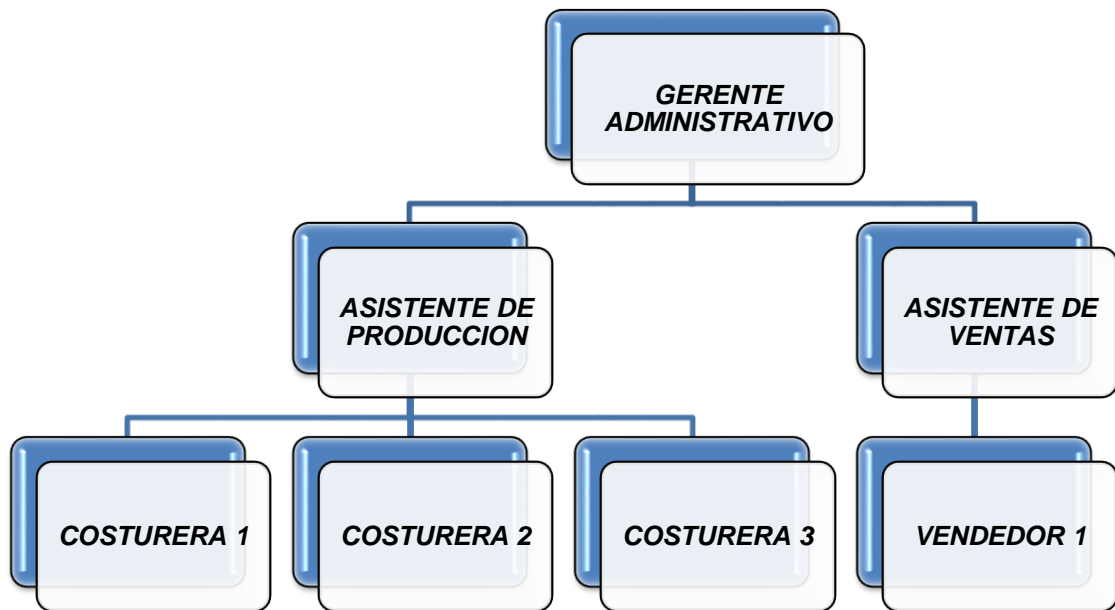
4.8.4.2 Objetivos específicos

- Crear una empresa orientado a la confección de bolsos ecológicos que minimice el impacto ambiental.
- Ser una empresa innovadora en esta localidad con nuevos diseños y modelos.
- Concientizar a los habitantes del Cantón Playas a utilizar bolsos ecológicos por las bolsas tradicionales.

4.8.5 Estructura organizativa

A continuación se detalla la estructura organizativa del taller de confecciones “Kedel”, responsable de la producción de los bolsos ecológicos.

FIGURA # 6 Estructura Organizativa



Elaborado por: Autora

4.8.6 Funciones y responsabilidades

4.8.6.1 Gerente Administrativo y sus funciones

La gerente administrativa será la representante legal y judicial, además de ser propietaria de la empresa, emprende y administra la misión de la misma; tiene la responsabilidad de formular soluciones, recomendaciones y políticas con el afán de realizar mejoras en la organización.

- a) Se encarga de planear, organizar, dirigir y controlar que todo vaya bien y responderá por la evolución de la empresa.
- b) Cuidar la gestión de la comercialización, vigilando el cumplimiento de todas las disposiciones internas vigentes.
- c) Administrar los recursos humanos, materiales y los servicios en la compra y venta de productos, de acuerdo a lo establecido, reglamentos, normas y procedimientos vigentes.
- d) Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- e) A través de sus subordinados vuelve operativas las metas y estrategias desarrollando planes de acción a corto, mediano y largo plazo.
- f) Crear un ambiente de trabajo propicio para que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.
- g) Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.

4.8.6.2 Asistente de Producción y sus funciones

Debe predominar el mando de procesos de producción, aplicación de normas y estándar de calidad en cuanto al tratamiento de la tela, máquinas y los bolsos. Es sustancial tener en cuenta que en esta cadena de suministros igualmente se da la compra de servicios como el transporte o comercialización y no solo la compra de insumos o materia prima, es decir de tela.

- a) Determinar y coordinar las necesidades del proceso de elaboración del bolso ecológico.
- b) Encargarse de la adquisición, trayectoria, provisión, existencias y seguridad de la manufactura final.
- c) Mantener actualizado el registro de proveedores y comerciantes, además las condiciones de venta de cada uno.
- d) Búsqueda de proveedores alternos que puedan suministrar los mismos productos en mejores condiciones de plazo, calidad y precio que los actuales.
- e) Realizar otras acciones dadas por su jefe que permitan cumplir con los objetivos del puesto.

4.8.6.3 Asistente de Ventas y sus funciones

Responsable de los procesos de negociación, aplicación de políticas y estrategias de posicionamiento en el mercado de bolsos ecológicos.

- a) Establecer los pronósticos de venta y crecimiento.

- b) Aplicar las estrategias de ventas y comercialización de productos de la competencia.
- c) Construir los modelos de servicio de compra y venta a ofrecer a la clientela.
- d) Analizar costos de transformación y producción frente a cantidad de las ventas.
- e) Delinear y hacer un continuo seguimiento al desempeño del presupuesto de ventas para el mercado.
- f) Monitoreo, control del ámbito de la comercialización.

CAPÍTULO 5

ESTUDIO FINANCIERO

5.1. Inversión Inicial

Descripción	Valor	% participación
<i><u>Inversión en Activos Fijos</u></i>		
Muebles y Enseres	\$ 870.00	4.00%
Equipos de Oficina	\$ 1,080.00	4.96%
Equipos de Computación	\$ 1,970.00	9.06%
Maquinarias y equipos de operación	\$ 2,250.00	10.34%
SUBTOTAL	\$ 6,170.00	28.36%
<i><u>Inversión en Activos Corrientes</u></i>		
Capital de Trabajo	\$ 15,582.60	71.64%
Inversión Inicial Total del Proyecto	\$ 21,752.60	100.00%

Elaborado por: Autora

Para llevar a cabo este proyecto será necesario contar con una inversión inicial equivalente a \$ 21,752.60 la misma que estará destinada para la adquisición de activos fijos y capital de trabajo. Acorde a lo que se aprecia en la tabla descrita en la parte superior, se puede observar que el 71.64% de la inversión consiste en capital de trabajo, puesto que se ha hecho un presupuesto de 1 mes y medio, el cual servirá para el financiamiento de los desembolsos de corto plazo necesarios para poner en marcha el negocio, tales como costos de operación (materias primas, mano de obra y costos indirectos), gastos administrativos, marketing y ventas; y gastos financieros. Presupuesto que se ha calculado en función a la producción de 72 bolsos diarios, al momento de poner en marcha el negocio.

5.2. Financiamiento de la Inversión

La inversión inicial será financiada a través de recursos propios y préstamo bancario, distribuidos de la siguiente manera:

Descripción	Financiamiento	
	Recursos Propios	Préstamo Bancario
	60%	40%
<u>Inversión en Activos Fijos</u>		
Muebles y Enseres	\$ 522.00	\$ 348.00
Equipos de Oficina	\$ 648.00	\$ 432.00
Equipos de Computación	\$ 1,182.00	\$ 788.00
Maquinarias y equipos de operación	\$ 1,350.00	\$ 900.00
SUBTOTAL	\$ 3,702.00	\$ 2,468.00
<u>Inversión en Activos Corrientes</u>		
Capital de Trabajo	\$ 9,349.56	\$ 6,233.04
Inversión Inicial Total del Proyecto	\$ 13,051.56	\$ 8,701.04

Elaborado por: Autora

El préstamo bancario sería solicitado a la Corporación Financiera Nacional (CFN), por un monto de \$ 8,701.04 con una tasa de 11.20% anual a un plazo de cinco años. De esta forma, las cuotas mensuales a pagar serían de \$ 190.05, tal como se describe la siguiente tabla de amortización:

INSTITUCION FINANCIERA:	CFN
MONTO:	\$ 8,701.04
TASA:	11.20%
PLAZO:	5
FRECUENCIA PAGO:	12
CUOTA MENSUAL:	\$ 190.05

Elaborado por: Autora

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	PAGO	AMORTIZACION
0				\$ 8,701.04
1	\$ 108.84	\$ 81.21	\$ 190.05	\$ 8,592.20
2	\$ 109.86	\$ 80.19	\$ 190.05	\$ 8,482.34
3	\$ 110.88	\$ 79.17	\$ 190.05	\$ 8,371.46
4	\$ 111.92	\$ 78.13	\$ 190.05	\$ 8,259.54
5	\$ 112.96	\$ 77.09	\$ 190.05	\$ 8,146.58
6	\$ 114.02	\$ 76.03	\$ 190.05	\$ 8,032.56
7	\$ 115.08	\$ 74.97	\$ 190.05	\$ 7,917.48
8	\$ 116.15	\$ 73.90	\$ 190.05	\$ 7,801.33
9	\$ 117.24	\$ 72.81	\$ 190.05	\$ 7,684.09
10	\$ 118.33	\$ 71.72	\$ 190.05	\$ 7,565.76
11	\$ 119.44	\$ 70.61	\$ 190.05	\$ 7,446.32
12	\$ 120.55	\$ 69.50	\$ 190.05	\$ 7,325.77
13	\$ 121.68	\$ 68.37	\$ 190.05	\$ 7,204.09
14	\$ 122.81	\$ 67.24	\$ 190.05	\$ 7,081.28
15	\$ 123.96	\$ 66.09	\$ 190.05	\$ 6,957.32
16	\$ 125.12	\$ 64.94	\$ 190.05	\$ 6,832.21
17	\$ 126.28	\$ 63.77	\$ 190.05	\$ 6,705.92
18	\$ 127.46	\$ 62.59	\$ 190.05	\$ 6,578.46
19	\$ 128.65	\$ 61.40	\$ 190.05	\$ 6,449.81
20	\$ 129.85	\$ 60.20	\$ 190.05	\$ 6,319.96
21	\$ 131.06	\$ 58.99	\$ 190.05	\$ 6,188.89
22	\$ 132.29	\$ 57.76	\$ 190.05	\$ 6,056.61
23	\$ 133.52	\$ 56.53	\$ 190.05	\$ 5,923.08
24	\$ 134.77	\$ 55.28	\$ 190.05	\$ 5,788.31
25	\$ 136.03	\$ 54.02	\$ 190.05	\$ 5,652.29
26	\$ 137.30	\$ 52.75	\$ 190.05	\$ 5,514.99
27	\$ 138.58	\$ 51.47	\$ 190.05	\$ 5,376.41
28	\$ 139.87	\$ 50.18	\$ 190.05	\$ 5,236.54
29	\$ 141.18	\$ 48.87	\$ 190.05	\$ 5,095.37
30	\$ 142.49	\$ 47.56	\$ 190.05	\$ 4,952.87
31	\$ 143.82	\$ 46.23	\$ 190.05	\$ 4,809.05
32	\$ 145.17	\$ 44.88	\$ 190.05	\$ 4,663.88
33	\$ 146.52	\$ 43.53	\$ 190.05	\$ 4,517.36
34	\$ 147.89	\$ 42.16	\$ 190.05	\$ 4,369.47
35	\$ 149.27	\$ 40.78	\$ 190.05	\$ 4,220.20
36	\$ 150.66	\$ 39.39	\$ 190.05	\$ 4,069.54
37	\$ 152.07	\$ 37.98	\$ 190.05	\$ 3,917.47
38	\$ 153.49	\$ 36.56	\$ 190.05	\$ 3,763.99
39	\$ 154.92	\$ 35.13	\$ 190.05	\$ 3,609.07
40	\$ 156.37	\$ 33.68	\$ 190.05	\$ 3,452.70
41	\$ 157.83	\$ 32.23	\$ 190.05	\$ 3,294.88
42	\$ 159.30	\$ 30.75	\$ 190.05	\$ 3,135.58
43	\$ 160.79	\$ 29.27	\$ 190.05	\$ 2,974.79
44	\$ 162.29	\$ 27.76	\$ 190.05	\$ 2,812.51
45	\$ 163.80	\$ 26.25	\$ 190.05	\$ 2,648.70
46	\$ 165.33	\$ 24.72	\$ 190.05	\$ 2,483.38
47	\$ 166.87	\$ 23.18	\$ 190.05	\$ 2,316.50
48	\$ 168.43	\$ 21.62	\$ 190.05	\$ 2,148.07
49	\$ 170.00	\$ 20.05	\$ 190.05	\$ 1,978.07
50	\$ 171.59	\$ 18.46	\$ 190.05	\$ 1,806.48

51	\$	173.19	\$	16.86	\$ 190.05	\$	1,633.29
52	\$	174.81	\$	15.24	\$ 190.05	\$	1,458.49
53	\$	176.44	\$	13.61	\$ 190.05	\$	1,282.05
54	\$	178.08	\$	11.97	\$ 190.05	\$	1,103.96
55	\$	179.75	\$	10.30	\$ 190.05	\$	924.22
56	\$	181.42	\$	8.63	\$ 190.05	\$	742.79
57	\$	183.12	\$	6.93	\$ 190.05	\$	559.67
58	\$	184.83	\$	5.22	\$ 190.05	\$	374.85
59	\$	186.55	\$	3.50	\$ 190.05	\$	188.29
60	\$	188.29	\$	1.76	\$ 190.05	\$	(0.00)
	\$	8,701.04	\$	2,702.00	\$	11,403.04	

Elaborado por: Autora

5.3. Presupuesto de Costos y Gastos Operativos

En lo concerniente al presupuesto de costos y gastos operativos, estos se han clasificado de la siguiente manera:

- **Costos operativos o de producción.-** Abarca el conjunto de valores implícitos en la elaboración de los bolsos, por esta razón aquí se desglosan los costos de materias primas, mano de obra y otros costos operativos, como el empaque de los bolsos ecológicos.
- **Gastos de Administración.-** Involucra todos los gastos del área administrativa del proyecto, tal como sueldos, beneficios sociales, servicios básicos y demás.
- **Gastos de Marketing y Ventas.-** comprende todos los valores relacionados con la parte promocional y comercial del negocio.

	MENSUAL	Año 1
<u>COSTOS OPERATIVOS</u>		
Materias Primas	\$ 792.00	\$ 9,504.00
Sueldos y beneficios personal operativo	\$ 1,568.60	\$ 18,823.15
Empaque	\$ 500.00	\$ 6,000.00
SUBTOTAL	\$ 2,860.60	\$ 34,327.15

Elaborado por: Autora

	MENSUAL	Año 1
<u>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</u>		
Sueldos y beneficios personal administrativo	\$ 1,079.19	\$ 12,950.26
Luz	\$ 50.00	\$ 600.00
Agua	\$ 20.00	\$ 240.00
Gastos de constitución	\$ 2,350.00	\$ 2,350.00
Gastos de instalación y adecuación del negocio	\$ 1,450.00	\$ 1,450.00
Teléfono + Internet	\$ 20.00	\$ 240.00
Suministros de Oficina	\$ 15.00	\$ 180.00
Materiales de limpieza	\$ 10.00	\$ 120.00
Impuesto (1,5 x mil)	\$ 0.62	\$ 7.40
SUBTOTAL	\$ 4,994.81	\$ 18,137.66

Elaborado por: Autora

	MENSUAL	Año 1
<u>GASTOS DE VENTAS</u>		
Eventos	\$ 80.00	\$ 960.00
Periódicos y revistas	\$ 80.00	\$ 960.00
Página web	\$ 30.00	\$ 360.00
Merchandising	\$ 50.00	\$ 600.00
Folletería	\$ 50.00	\$ 600.00
SUBTOTAL	\$ 290.00	\$ 3,480.00

Elaborado por: Autora

5.4. Presupuesto de ventas

Para el cálculo del presupuesto de ventas, es importante realizar la fijación del precio¹ de los bolsos ecológicos por unidad tomando en cuenta tanto los costos de operativos o de producción, así como también el costo de distribución, con la finalidad de establecer un precio capaz de cubrir el costo total y así definir una rentabilidad adecuada.

De esta forma, con los cálculos realizados se pudo establecer que el costo del producto sería de \$ 2.15, para lo cual se ha decidido comercializar los bolsos a un precio de venta al público (PVP) de \$ 4.00, para dejar un margen bruto de al menos el 46.22%.

TIPO DE COSTO	MENSUAL	ANUAL	PROMEDIO
COSTO OPERATIVO	\$ 1.36	\$ 1.36	\$ 1.36
COSTO DE DISTRIBUCIÓN	\$ 0.79	\$ 0.79	\$ 0.79
COSTO TOTAL	\$ 2.15	\$ 2.15	\$ 2.15

Elaborado por: Autora

DETALLE	COSTO	PRECIO	PVP.	MARGEN	% MARGEN
Bolsos	\$ 2.15	\$ 4.30	\$ 4.00	\$ 1.85	46.22%
PROMEDIO	\$ 2.15	\$ 4.30	\$ 4.00	\$ 1.85	46.22%

Elaborado por: Autora

¹ Revisar el cálculo de los precios en los Anexos

El precio de lanzamiento será de \$ 4.00 por bolso, pero sufrirá un incremento a partir del segundo año de operaciones, en función a la tasa de inflación promedio de los dos últimos años (2012- 2014) la cual se ubica en 3.18%. De esta forma, el precio fluctuará entre \$ 4.00 hasta \$ 4.53 para el quinto período. Por otra parte, la proyección de ventas se hará tomando en cuenta el precio y la producción de bolsos calculada anteriormente, es decir 15.206 unidades para el primer año y su evolución hasta el quinto año sería de 18.134 bolsos, proyectando un crecimiento de las ventas en 4.5% como resultado del crecimiento del PIB.

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Bolsos	\$ 4.00	\$ 4.13	\$ 4.26	\$ 4.39	\$ 4.53
PROMEDIO	\$ 4.00	\$ 4.13	\$ 4.26	\$ 4.39	\$ 4.53

Elaborado por: Autora

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Bolsos	15206	15891	16606	17353	18134
PROMEDIO	15206	15891	16606	17353	18134

Elaborado por: Autora

PROYECCIÓN DE VENTAS TOTALES					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Bolsos	\$ 60,825.60	\$ 65,584.05	\$ 70,714.75	\$ 76,246.84	\$ 82,211.71
Venta Total	\$ 60,825.60	\$ 65,584.05	\$ 70,714.75	\$ 76,246.84	\$ 82,211.71

Elaborado por: Autora

5.5. Proyección de Estados Financieros

5.5.1. Proyección de Estado de Resultados

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
Ventas Netas	\$	60,825.60	\$	65,584.05	\$	70,714.75	\$	76,246.84	\$	82,211.71
Costos Operativos	\$	34,327.15	\$	35,418.76	\$	36,545.07	\$	37,707.21	\$	38,906.29
Utilidad Bruta	\$	26,498.45	\$	30,165.29	\$	34,169.68	\$	38,539.63	\$	43,305.41
Gastos de Operación										
Gastos Administrativos	\$	18,137.66	\$	14,793.60	\$	15,264.04	\$	15,749.43	\$	16,250.27
Gastos de Venta	\$	3,480.00	\$	3,590.66	\$	3,704.85	\$	3,822.66	\$	3,944.22
Depreciaciones	\$	1,076.67	\$	1,076.67	\$	1,076.67	\$	420.00	\$	420.00
Total Gastos de Operación	\$	22,694.33	\$	19,460.93	\$	20,045.55	\$	19,992.10	\$	20,614.49
Utilidad Operacional	\$	3,804.12	\$	10,704.36	\$	14,124.13	\$	18,547.54	\$	22,690.92
Gastos Financieros	\$	905.34	\$	743.15	\$	561.84	\$	359.14	\$	132.54
Utilidad Antes de Participación	\$	2,898.78	\$	9,961.21	\$	13,562.29	\$	18,188.40	\$	22,558.39
Participación de Trabajadores (15%)										
	\$	434.82	\$	1,494.18	\$	2,034.34	\$	2,728.26	\$	3,383.76
Utilidad Antes de Impuestos	\$	2,463.96	\$	8,467.03	\$	11,527.95	\$	15,460.14	\$	19,174.63
Impuesto a la Renta (22%)	\$	542.07	\$	1,862.75	\$	2,536.15	\$	3,401.23	\$	4,218.42
Utilidad Neta	\$	1,921.89	\$	6,604.28	\$	8,991.80	\$	12,058.91	\$	14,956.21

Elaborado por: Autora

Los resultados obtenidos en el Estado de Pérdidas y Ganancias, reflejan la situación financiera del proyecto, basado en los ingresos y gastos que se manejarán para los próximos cinco años. Acorde a esta información, se puede observar que los ingresos fluctuarían entre \$ 60,825.60 y \$ 82,211.71. De esta forma, al descontar los costos de operación, se obtendría una utilidad bruta entre \$ 25,498.45 y \$ 43,305.41 para los primeros cinco años de operaciones.

El total de Gastos de Operación, sería de \$ 22,694.33 para el año 1 y de \$ 20,614.49 para el quinto año. Es importante, mencionar que si bien a partir del segundo año se observa un incremento progresivo en base al índice de inflación, el año 1 se ve un presupuesto más elevado porque dentro de este período se consideraron los gastos de constitución, instalación y adecuación de la compañía.

Posteriormente, una vez descontados los gastos de operación, gastos financieros, participación de utilidades a los trabajadores (15%) y pago de impuesto a la renta (22%), la utilidad neta generada al término del ejercicio contable es de \$ 1,921.89 para el primer año y de \$ 14,956.21 para el quinto año de funcionamiento. Situación que es muy importante, porque en base a las utilidades netas se puede establecer si el proyecto es capaz de generar una rentabilidad adecuada que permita la recuperación de la inversión dentro del horizonte de tiempo establecido.

5.5.2. Proyección de Balance General

ACTIVOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja/Bancos	\$ 15,582.60	\$ 18,182.77	\$ 26,706.30	\$ 36,269.56	\$ 48,386.00	\$ 63,086.82
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 15,582.60	\$ 18,182.77	\$ 26,706.30	\$ 36,269.56	\$ 48,386.00	\$ 63,086.82
ACTIVOS FIJOS						
Muebles y Enseres	\$ 870.00	\$ 870.00	\$ 870.00	\$ 870.00	\$ 870.00	\$ 870.00
Equipos de Oficina	\$ 1,080.00	\$ 1,080.00	\$ 1,080.00	\$ 1,080.00	\$ 1,080.00	\$ 1,080.00
Equipos de Computación	\$ 1,970.00	\$ 1,970.00	\$ 1,970.00	\$ 1,970.00	\$ 1,970.00	\$ 1,970.00
Maquinarias y equipos de operación	\$ 2,250.00	\$ 2,250.00	\$ 2,250.00	\$ 2,250.00	\$ 2,250.00	\$ 2,250.00
(-) Depreciación Acumulada	\$ -	\$ (1,076.67)	\$ (2,153.33)	\$ (3,230.00)	\$ (3,650.00)	\$ (4,070.00)
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 6,170.00	\$ 5,093.33	\$ 4,016.67	\$ 2,940.00	\$ 2,520.00	\$ 2,100.00
TOTAL ACTIVOS	\$ 21,752.60	\$ 23,276.11	\$ 30,722.97	\$ 39,209.56	\$ 50,906.00	\$ 65,186.82
PASIVOS						
Pasivos Corto Plazo	\$ 1,375.27	\$ 1,537.46	\$ 1,718.77	\$ 1,921.47	\$ 2,148.07	\$ -
Impuesto a la renta por pagar	\$ -	\$ 434.82	\$ 1,494.18	\$ 2,034.34	\$ 2,728.26	\$ 3,383.76
Participación de trabajadores por pagar	\$ -	\$ 542.07	\$ 1,862.75	\$ 2,536.15	\$ 3,401.23	\$ 4,218.42
Pasivos a Largo Plazo	\$ 7,325.77	\$ 5,788.31	\$ 4,069.54	\$ 2,148.07	\$ -	\$ -
TOTAL DE PASIVOS	\$ 8,701.04	\$ 8,302.66	\$ 9,145.24	\$ 8,640.04	\$ 8,277.56	\$ 7,602.18
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 13,051.56	\$ 13,051.56	\$ 13,051.56	\$ 13,051.56	\$ 13,051.56	\$ 13,051.56
Utilidad del Ejercicio	\$ -	\$ 1,921.89	\$ 6,604.28	\$ 8,991.80	\$ 12,058.91	\$ 14,956.21
Utilidades Retenidas	\$ -	\$ -	\$ 1,921.89	\$ 8,526.17	\$ 17,517.97	\$ 29,576.88
TOTAL PATRIMONIO	\$ 13,051.56	\$ 14,973.45	\$ 21,577.73	\$ 30,569.53	\$ 42,628.44	\$ 57,584.65
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 21,752.60	\$ 23,276.11	\$ 30,722.97	\$ 39,209.56	\$ 50,906.00	\$ 65,186.82

Elaborado por: Autora

Por otra parte, en lo concerniente a los resultados del Balance General, se puede determinar que el saldo final en caja sería de \$ 15,582.60 para el año 1 y de \$ 63,086.82 para el año 5. En el mismo sentido, los activos fijos irán disminuyendo su valor contable, en la medida que se va descontando la depreciación acumulada. De esta forma, el valor de salvamento o desecho del quinto año sería de \$ 2,100.00 en lo que respecta a los activos fijos.

Los pasivos de corto plazo corresponden a la porción de la deuda de corto plazo, que se debe pagar para el primer año inmediato. Adicionalmente, en esta parte se consideran los pagos de impuestos y utilidades a trabajadores que se deben pagar para el respectivo período contable. Los pasivos a largo plazo abarcan los valores del préstamo bancario, en el caso del primer período contable esto se resume en los pagos del capital de los años 2, 3, 4 y 5. De esta manera, el total de pasivos oscilaría entre \$ 8,701.04 y \$ 7,602.18.

El patrimonio de la empresa, se compone del capital social de la compañía, el mismo que es de \$ 13,051.56. Asimismo, se consideran las utilidades generadas cada año y las utilidades retenidas, razón por la cual el patrimonio de la empresa sería de \$ 23,276.11 para el primer año y luego, en el quinto año sería de \$ 65,186.82, lo cual es positivo porque no existe tanto apalancamiento financiero.

5.6. Evaluación Financiera del Proyecto

5.6.1. Proyección de Flujo de Caja

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<u>Ingresos Operativos:</u>						
Ventas Netas		\$ 60,825.60	\$ 65,584.05	\$ 70,714.75	\$ 76,246.84	\$ 82,211.71
<u>Egresos Operativos:</u>						
Costos Operativos		\$ 34,327.15	\$ 35,418.76	\$ 36,545.07	\$ 37,707.21	\$ 38,906.29
Gastos Administrativos		\$ 18,137.66	\$ 14,793.60	\$ 15,264.04	\$ 15,749.43	\$ 16,250.27
Gastos de Venta		\$ 3,480.00	\$ 3,590.66	\$ 3,704.85	\$ 3,822.66	\$ 3,944.22
Participación de Trabajadores		\$ -	\$ 434.82	\$ 1,494.18	\$ 2,034.34	\$ 2,728.26
Impuesto a la Renta		\$ -	\$ 542.07	\$ 1,862.75	\$ 2,536.15	\$ 3,401.23
Subtotal		\$ 55,944.82	\$ 54,779.91	\$ 58,870.88	\$ 61,849.79	\$ 65,230.27
Flujo Operativo		\$ 4,880.78	\$ 10,804.14	\$ 11,843.87	\$ 14,397.05	\$ 16,981.43
<u>Ingresos No Operativos:</u>						
Inversión Fija	\$ (6,170.00)					
Inversión Corriente	\$ (15,582.60)					
Valor de Desecho del Proyecto						\$ 17,682.60
<u>Egresos No Operativos:</u>						
Pago de Capital del Préstamo		\$ (1,375.27)	\$ (1,537.46)	\$ (1,718.77)	\$ (1,921.47)	\$ (2,148.07)
Pago de Intereses del Préstamo		\$ (905.34)	\$ (743.15)	\$ (561.84)	\$ (359.14)	\$ (132.54)
Flujo Neto Generado	\$ (21,752.60)	\$ 2,600.18	\$ 8,523.53	\$ 9,563.26	\$ 12,116.44	\$ 32,383.42
Saldo Inicial de Caja	\$ 15,582.60	\$ 15,582.60	\$ 18,182.77	\$ 26,706.30	\$ 36,269.56	\$ 48,386.00
Saldo Final de Caja	\$ 15,582.60	\$ 18,182.77	\$ 26,706.30	\$ 36,269.56	\$ 48,386.00	\$ 80,769.42

Elaborado por: Autora

5.6.2. Análisis de la rentabilidad del inversionista

Para el análisis de rentabilidad se han considerado los flujos de caja, con la finalidad de establecer el período de tiempo en que será recuperada la inversión. Es importante aclarar que se han hecho dos análisis considerando que el proyecto cuenta con financiamiento mixto, es decir fondos propios y préstamo bancario. Es por ello, que en primera instancia se analizará la rentabilidad del inversionista (fondos propios) a través de los flujos netos de caja.

Tal como se aprecia en la tabla descrita en la parte inferior, el aporte de los fondos propios es de \$ 13,051.56, de esta forma, con los flujos netos se puede apreciar que en el año 3 ya existe un payback o retorno positivo. Con esta información se va a calcular la tasa de descuento del inversor para establecer su porcentaje de retorno.

ANALISIS TIR Y VAN DE LOS INVERSIONISTAS

DESCRIPCION	FLUJOS NETOS	PAYBACK
AÑO 0	-\$13,051.56	-\$13,051.56
AÑO 1	\$2,600.18	-\$10,451.38
AÑO 2	\$8,523.53	-\$1,927.85
AÑO 3	\$9,563.26	\$7,635.41
AÑO 4	\$12,116.44	\$19,751.85
AÑO 5	\$32,383.42	\$52,135.27

Elaborado por: Autora

El método que se utilizó para calcular la tasa de descuento del inversor, fue el Capital Asset Pricing Model (CAPM) el cual utiliza las siguientes variables:

CÁLCULO DEL CAPM	
$Kr = Krf + \beta (Km - Krf) + i$	
Krf (tasa libre de riesgo)=	5.69%
Km (rendimiento de mercado) =	9.36%
β (beta del mercado) =	0.65
Tasa de interés pasiva	5.30%
Kr (tasa esperada de retorno) =	13.39%

Elaborado por: Autora

Esto significa que la tasa de descuento o expectativa de retorno debe ser como mínimo 13.39%; y de esta forma, todo retorno superior establece que el proyecto rentable para el inversionista. Por esta razón, según los flujos netos la tasa interna de retorno sería de 56.71%, mientras que su equivalencia en términos monetarios sería de \$ 27,040.97. Es decir que el inversionista no sólo recuperaría su inversión en cinco años, sino que adicional ésta le generaría un rendimiento de \$ 27 mil adicionales.

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD	
TMAR	13.39%
TIR	56.71%
VAN	\$27,040.97

Elaborado por: Autora

5.6.3. Análisis de la rentabilidad del Proyecto

El análisis de rentabilidad del proyecto es similar al del inversor, con la diferencia que aquí se considera la inversión total, es decir \$ 21,752.60, y se utilizan los flujos operativos, porque conciernen exclusivamente a los rubros del negocio (ingresos y egresos operativos).

Es así como, los resultados del flujo operativo determinarían que la inversión total sería recuperada a partir del cuarto período. Tal como se observa en la siguiente tabla:

ANALISIS TIR Y VAN DEL PROYECTO

DESCRIPCION	FLUJOS OPERATIVOS	PAYBACK
AÑO 0	-\$21,752.60	-\$21,752.60
AÑO 1	\$4,880.78	-\$16,871.81
AÑO 2	\$10,804.14	-\$6,067.67
AÑO 3	\$11,843.87	\$5,776.19
AÑO 4	\$14,397.05	\$20,173.24
AÑO 5	\$16,981.43	\$37,154.67

Elaborado por: Autora

Para el cálculo de la tasa de descuento del proyecto se utilizó el método del costo promedio ponderado de capital, ya que sirve para hallar una tasa única en proyectos con financiamiento mixto, en este caso se combinan las tasas de descuento del inversor (13.39%) y la del préstamo bancario (11.20%) para encontrar una tasa única que sirve para determinar el rendimiento mínimo del proyecto. En este caso lo ideal sería que el retorno fuera superior al 12.51% para considerarse rentable.

CALCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL

FUENTE	INVERSION	PESO	TASA	PONDERACION
Recursos Propios	\$ 13,051.56	60.00%	13.39%	8.03%
Préstamo Bancario	\$ 8,701.04	40.00%	11.20%	4.48%
TMAR				12.51%

Elaborado por: Autora

Con los flujos operativos es posible determinar que el proyecto sería rentable, puesto que la TIR es de 36.52% y de la misma manera, el Valor Actual Neto (VAN) sería de \$ 17,838.61 lo que significa que el proyecto sería capaz de recuperar su inversión total y adicionalmente generaría un retorno de \$ 17 mil dólares.

ANALISIS DE RENTABILIDAD	
TMAR	12.51%
TIR	36.52%
VAN	\$17,838.61

Elaborado por: Autora

5.6.4. Análisis del punto de equilibrio

El análisis del punto de equilibrio determina las cantidades mínimas que debería comercializar el proyecto con la finalidad que los ingresos equiparen a los costos y así no exista ni pérdida ni ganancias. Es por ello, que considerando que esta situación varía cada año, se ha calculado un punto de equilibrio por cada año.

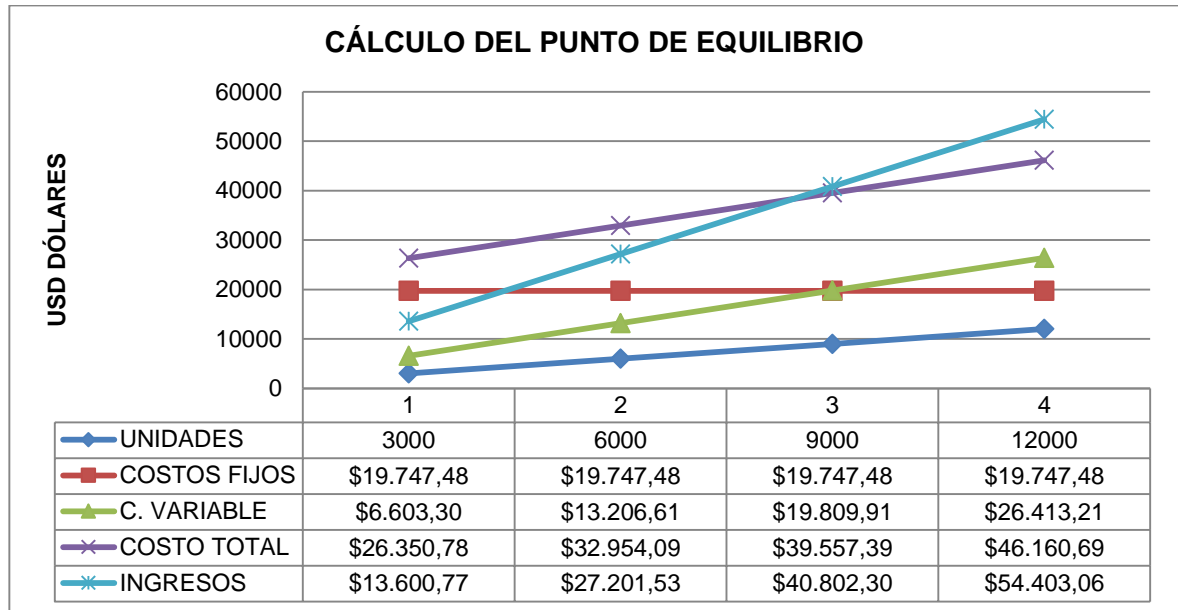
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CANTIDADES	15206.40	15890.69	16605.77	17353.03	18133.91
COSTOS FIJOS TOTALES	\$ 21,617.66	\$ 18,384.27	\$ 18,968.89	\$ 19,572.10	\$ 20,194.49
COSTOS VARIABLES	\$ 34,327.15	\$ 35,418.76	\$ 36,545.07	\$ 37,707.21	\$ 38,906.29
GASTOS FINANCIEROS	\$ 905.34	\$ 743.15	\$ 561.84	\$ 359.14	\$ 132.54
PRECIO DE VENTA	\$ 4.00	\$ 4.13	\$ 4.26	\$ 4.39	\$ 4.53
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 2.26	\$ 2.23	\$ 2.20	\$ 2.17	\$ 2.15

Elaborado por: Autora

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1	
PEQ (unidades) =	$\frac{\$ 20,712.32}{\$ 1.74}$
PEQ (unidades) =	11,885.97
PE (Ingresos) =	\$ 47,543.90
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2	
PEQ (unidades) =	$\frac{\$ 17,641.11}{\$ 1.90}$
PEQ (unidades) =	9,293.11
PE (Ingresos) =	\$ 38,354.53
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 3	
PEQ (unidades) =	$\frac{\$ 18,407.05}{\$ 2.06}$
PEQ (unidades) =	8,945.45
PE (Ingresos) =	\$ 38,093.71
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 4	
PEQ (unidades) =	$\frac{\$ 19,212.96}{\$ 2.22}$
PEQ (unidades) =	8,650.91
PE (Ingresos) =	\$ 38,010.93
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5	
PEQ (unidades) =	$\frac{\$ 20,061.95}{\$ 2.39}$
PEQ (unidades) =	8,400.84
PE (Ingresos) =	\$ 38,085.94

Elaborado por: Autora

Si establece un promedio de los puntos de equilibrio calculados, es posible determinar que al menos deberían comercializarse 9.000 bolsos por año para que el proyecto sea capaz de cubrir sus costos.



Elaborado por: Autora

5.6.5. Análisis de los índices financieros

INDICES FINANCIEROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
INDICE DE RENTABILIDAD Margen Bruto	43.56%	45.99%	48.32%	50.55%	52.68%	48.22%
Margen Neto	3.16%	10.07%	12.72%	15.82%	18.19%	11.99%
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
INDICE DE GESTION Impacto de Gastos	37.31%	29.67%	28.35%	26.22%	25.07%	29.33%
Carga Financiera	1.49%	1.13%	0.79%	0.47%	0.16%	0.81%

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
<u>INDICE DE LIQUIDEZ</u> Liquidez Corriente	7.23	5.26	5.59	5.85	8.30	6.44
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
<u>INDICE DE ENDEUDAMIENTO</u> Endeudamiento del Activo	35.67%	29.77%	22.04%	16.26%	11.66%	23%
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
ROA	8.26%	21.50%	22.93%	23.69%	22.94%	19.86%
ROE	14.73%	30.61%	29.41%	28.29%	25.97%	25.80%

Elaborado por: Autora

Finalmente los indicadores financieros, del proyecto hacen un resumen de las principales variables del proyecto, enfocados específicamente en los siguientes aspectos:

- **Rentabilidad.-** Este indicador explica que el margen bruto promedio de la empresa es equivalente al 48.22% de su total de ventas, mientras que el margen neto es 11.99%. Es decir, que por cada dólar vendido como resultado de la comercialización de los bolsos, la empresa recibe \$ 0.12 como ganancia neta.
- **Gestión.** - El índice de gestión básicamente sirve para interpretar qué tan eficiente es la empresa en la asignación de sus gastos de operación, y del impacto que estos tuvieron sobre el total de las ventas. Por esta razón, si se aprecia nivel de gastos se ha incrementado en menos del medio por ciento durante los primeros cinco años, alcanzado así un promedio de 29.33%. Esto quiere decir que por cada dólar vendido la empresa destinó USD 0.29 para la cobertura de sus gastos operativos.

Por otra parte, en el contexto de la carga financiera se puede apreciar una tendencia decreciente en los primeros cinco años, dejando como resultado un índice promedio de 0.81% anual, es decir, que el pago de intereses apenas es \$ 0.008 por cada dólar que se vende.

- **Liquidez.-** Como se sabe, la liquidez es uno de los aspectos más relevantes del negocio, ya que esto hará posible la operatividad del negocio, razón por lo que la liquidez corriente (a corto plazo) debe ser considerada. Acorde a los datos, se puede observar que la liquidez corriente de la empresa va mejorando durante los primeros cinco períodos, alcanzado así un índice de 6.44; es decir, que el nivel de dinero disponible es 6.14 veces mayor que las deudas de corto plazo, y por tanto, se pueden cubrir sin ningún problema.

- **Endeudamiento.-** Guardando relación con el índice anterior, el nivel de endeudamiento de la empresa es bajo, ya que en los primeros cinco años apenas representaría el 23% del total de activos. Por tanto, la empresa mantendría una economía saludable, basada en una liquidez amplia y una rentabilidad bastante aceptable al inicio de sus operaciones.

- **ROA – ROE:** Acorde a estos indicadores, se puede establecer que la rentabilidad sobre los activos muestra una tendencia creciente, cuyo promedio es 19.86%, mientras que el rendimiento sobre el patrimonio es mayor, al dejar una rentabilidad promedio de 25.80%, lo que significa que la empresa no estaría tan apalancada en los primeros cinco años de operación.

CONCLUSIONES

Mediante los estudios realizados se concluye que este Proyecto de Análisis de factibilidad para la creación de un taller de confecciones de bolsos ecológicos en el Cantón Playas es viable porque es innovador para el mercado ya que la conservación del medio ambiente es un tema de interés local y mundial y la población de este Cantón está dispuesta a colaborar en la disminución del impacto ambiental que ocasionan las bolsas de plástico.

Se concluye además que el proyecto es factible debido a que el estudio de mercado reveló una aceptación muy favorable y al analizar los resultados presentados por la evaluación financiera, es decir evidencia un VAN positivo de \$ 17.838,61 y una TIR de 36,52% siendo esta mayor a la TREMA de 12,51%.

Lo antes expuesto se conoce mediante el trabajo realizado en la investigación, en el cual a través de datos reales, análisis a la competencia y encuestas realizadas dan como resultado la viabilidad de este proyecto en esta localidad que como único balneario turístico de la provincia del Guayas debe destacarse en su conservación ambiental. Este proyecto novedoso en este cantón, se convertirá al ser ejecutado en el primero en su línea, ofreciendo variedad de modelos de bolsos para satisfacer los variados gustos y preferencias de los consumidores.

Adicionalmente, el análisis financiero del proyecto permite establecer la rentabilidad desde el punto de vista del inversor y del proyecto, porque en ambos casos el retorno fue mayor que la tasa de descuento. Esto significa que la inversión de \$21,752.60 es bastante viable para la comercialización de los bolsos ecológicos, siempre y cuando su precio de venta sea de \$ 4.00 por

unidad y se logre cumplir una meta de venta superior a las 9.000 unidades por año. Para esto, tomará entre 3 y 4 años la recuperación del monto invertido, pero posterior a este período la compañía obtendría una rentabilidad bastante alentadora.

RECOMENDACIONES

Al ejecutar la creación del taller de confecciones en el Cantón General Villamil Playas se recomienda lo siguiente:

- Dar información a los habitantes sobre los beneficios y usos de los bolsos ecológicos.
- Cumplir con las normas de calidad planteadas en el estudio técnico, para obtener un producto de primera calidad y lograr incrementar el nivel de venta en el mercado.
- Con el estudio realizado en el estudio financiero indica que el taller de confecciones de bolsos ecológicos tiene una amplia perspectiva, que es factible, rentable y viable, por esta razón, se recomienda su ejecución.

BIBLIOGRAFÍA

- Barnes, D., Galgani, F., Thompson, R., & Barlaz, M. (2009). <http://rstb.royalsocietypublishing.org>. Obtenido de <http://rstb.royalsocietypublishing.org/content/364/1526/1985.full>
- Benavides, M. (2012). La investigación económica y social en el Perú. Lima: CIES.
- Bernal, C. (2010). Metodología de la Investigación. Colombia: Person Educación.
- Costanero. (2011). págs. <http://cempecuador.com/elcostanero/comunidad-comunidad-lacontaminacionenlasplayas.html>.
- Erossa Martin, V. E. (s.f.). <http://books.google.com.ec/>. Obtenido de <http://books.google.com.ec/books?id=radgq2zQxH0C&pg=PA7&lpg=PA7&dq=Proyecto+de+inversi%C3%B3n+de+ingenieria+su+metodologia+Ing+Marco+Antonio+reyes&source=bl&ots=4kYttCBg84&sig=9RooBC3dzVzt-g7DGwXqvXRh8iE&hl=es-419&sa=X&ei=j6QAVOzaB4TLggSDgIG4Dg&ved=0CBsQ6>
- Garcés, & Cruz. (2011).
- Guzmán Vásquez, A., Guzmán Vásquez, D., & Romero Cifuentes, T. (2009). <http://books.google.com.ec/books>. Obtenido de http://books.google.com.ec/books?id=U7vR89H9U2oC&pg=PA157&dq=flujos+de+fondos+definici%C3%B3n&hl=es-419&sa=X&ei=0s7yU8W-AdX_yQS9s4HYDA&ved=0CCAQ6AEwAQ#v=onepage&q=flujos%20de%20fondos%20definici%C3%B3n&f=false
- Hernández Sanchez Gustavo Humberto, H. R. (2009). gestiondenegocios4.galeon.com. Obtenido de <http://gestiondenegocios4.galeon.com/productos503979.html>
- Hernández, R., Fernández, C., & Batptista, P. (2010). Metodología de la investigación. Peru: Mc Graw-Hill.
- Hora, L. (2013). http://issuu.com/la_hora/docs. Obtenido de http://issuu.com/la_hora/docs/imbabura210314

- Jiménez, E. (2012). Metodología de la investigación. Malaga - España: Aljibe.
- Kotler, Bloom, & Hayes. (s.f.). <http://www.promonegocios.net>. Obtenido de 2010: <http://www.promonegocios.net/mercado/estudios-mercados.html>
- Kotlher, P. (2009). Estudio de Mercado.
- La Prefectura Guayas. (2011). www.guayas.gob.ec. Obtenido de www.guayas.gob.ec/noticias/general-villamil-tendra-playas-limpias
- Lanza Ordoñez, G. A. (2013). <http://suite101.net>. Obtenido de http://suite101.net/article/la-bolsa-plastica-a2387#.VAClo_I5P4Y
- Malhotra, N. K. (2008). Investigación de Mercados: Un enfoque aplicado. Mexico: Editorial Pearson Educacion.
- Paredes Garcés, W. G., & Paredes de la Cruz, N. (2011). Investigación Acción. RB Rjabal.
- Plan Nacional para el Buen Vivir 2013 2017. (s.f.). www.buenvivir.gob.ec. Obtenido de <http://es.slideshare.net/radioencantada/plan-nacional-para-el-buen-vivir-2013-2017>
- Playas sustentable. (2013). <http://www.playassustentable.com>. Obtenido de <http://www.playassustentable.com/index.php/proyectos/19-antecedentes>
- Porter, M. (2009). Ser Competitivo. España: Impresia Ibérica.
- Rosales Posas, R. (2007). <http://books.google.com.ec/>. Obtenido de <http://books.google.com.ec/books?id=4Q1xH-UdSAMC&pg=PA90&dq=de+que+esta+compuesto+un+estudio+de+mercado+para+proyectos&hl=es-419&sa=X&ei=fLEAVL-RO8GzggS-v4G4BQ&ved=0CDMQ6AEwAg#v=onepage&q=de%20que%20esta%20compuesto%20un%20estudio%20de%20mercado%20para%20>
- Sainz de Vicuña Ancín, J. M. (2012). El plan estratégico en la práctica. España: ESIC.
- Sanchez, N. (2010). <http://www.veoverde.com>. Obtenido de <http://www.veoverde.com/2010/03/estadisticas-sobre-las-bolsas-plasticas/>

- Santos, T. S. (2010). <http://www.eumed.net>. Obtenido de <http://www.eumed.net/ce/2008b/tss.htm>
- Sapag Chain, N. (2007). *Proyectos de Inversión: Formulación y evaluación*. Mexico: Pearson Educación.
- Servicio de Rentas Internas. (05 de 08 de 2014). www.sri.gob.ec. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/67;jsessionid=wG5eySHMYne3gMDHEczgxqHA.398a7834-942e-3017-a25f-ea5a1b654bd2>
- Servicio de Rentas Internas de Ecuador. (2014). www.sri.gob.ec. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/requisitos-para-tramites>
- Talancón, H. P. (14 de 08 de 2014). <http://www.eumed.net/ce>. Obtenido de <http://www.eumed.net/ce/2006/hpt-FODA.htm>
- tramites ciudadanos. (2014). www.tramitesciudadanos.gob.ec. Obtenido de <http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/tramite.php?cd=4596>
- Vidasustentable. (2011). <http://vidasustentable.org>. Obtenido de <http://vidasustentable.org/2011/07/27/%C2%BFpor-que-es-importante-usar-bolsas-ecologicas/>
- Viniegra, S. (2007). *Entendiendo el Plan de Negocios*. Madrid, España: Lulu Enterprises Inc.

BIOGRAFÍA WEB

Guzmán Vásquez, A., Guzmán Vásquez, D., & Romero Cifuentes, T. (s.f.).
<http://books.google.com.ec/books>. Obtenido de
<http://books.google.com.ec/book>

tramites ciudadanos. (2014). www.tramitesciudadanos.gob.ec. Obtenido de
<http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/tramite.php?cd=4596>

Vidasustentable. (2011). <http://vidasustentable.org>. Obtenido de
<http://vidasustentable.org/2011/07/27/%C2%BFpor-que-es-importante-usar-bolsas-ecologicas/>

Santos, T. S. (s.f.). <http://www.eumed.net>. Obtenido de
<http://www.eumed.net/ce/2008b/tss.htm>

Servicio de Rentas Internas. (05 de 08 de 2014). www.sri.gob.ec. Obtenido de
<http://www.sri.gob.ec/web/guest/67;jsessionid=wG5eySHMYne3gMDHEczgxqHA.398a7834-942e-3017-a25f-ea5a1b654bd2>

Talancón, H. P. (14 de 08 de 2014). <http://www.eumed.net/ce>. Obtenido de
<http://www.eumed.net/ce/2006/hpt-FODA.htm>

Barnes, D., Galgani, F., Thompson, R., & Barlaz, M. (2009).
<http://rstb.royalsocietypublishing.org>. Obtenido de
<http://rstb.royalsocietypublishing.org/content/364/1526/1985.full>

Benavides, M. (2012). La investigación económica y social en el Perú. Lima: CIES.

Bernal, C. (2010). Metodología de la Investigación. Colombia: Person Educación.

Costanero. (2011). págs. <http://cempecuador.com/elcostanero/comunidad-comunidad-lacontaminacionenlasplayas.html>.

Erossa Martin, V. E. (s.f.). <http://books.google.com.ec/>. Obtenido de
<http://books.google.com.ec/books?id=radgq2zQxH0C&pg=PA7&lpg=PA7>

&dq=Proyecto+de+inversi%C3%B3n+de+ingenieria+su+metodologia+Ing
+Marco+Antonio+reyes&source=bl&ots=4kYttCBg84&sig=9RooBC3dzVz
t-g7DGwXqvxRh8iE&hl=es-
419&sa=X&ei=j6QAVOzaB4TLggSDglG4Dg&ved=0CBsQ6

Garcés, & Cruz. (2011).

Guzmán Vásquez, A., Guzmán Vásquez, D., & Romero Cifuentes, T. (2009).
<http://books.google.com.ec/books>. Obtenido de
http://books.google.com.ec/books?id=U7vR89H9U2oC&pg=PA157&dq=flujos+de+fondos+definici%C3%B3n&hl=es-419&sa=X&ei=0s7yU8W-AdX_yQS9s4HYDA&ved=0CCAQ6AEwAQ#v=onepage&q=flujos%20de%20fondos%20definici%C3%B3n&f=false

Hernández Sanchez Gustavo Humberto, H. R. (2009).
gestiondenegocios4.galeon.com. Obtenido de
<http://gestiondenegocios4.galeon.com/productos503979.html>

Hernández, R., Fernández, C., & Batptista, P. (2010). Metodología de la investigación. Peru: Mc Graw-Hill.

Hora, L. (2013). http://issuu.com/la_hora/docs. Obtenido de
http://issuu.com/la_hora/docs/imbabura210314

Jiménez, E. (2012). Metodología de la investigación. Malaga - España: Aljibe.

Kotler, Bloom, & Hayes. (s.f.). <http://www.promonegocios.net>. Obtenido de
2010: <http://www.promonegocios.net/mercado/estudios-mercados.html>

Kotlher, P. (2009). Estudio de Mercado.

La Prefectura Guayas. (2011). www.guayas.gob.ec. Obtenido de
www.guayas.gob.ec/noticias/general-villamil-tendra-playas-limpias

Lanza Ordoñez, G. A. (2013). <http://suite101.net>. Obtenido de
http://suite101.net/article/la-bolsa-plastica-a2387#.VAClo_I5P4Y

Malhotra, N. K. (2008). Investigación de Mercados: Un enfoque aplicado. Mexico: Editorial Pearson Educacion.

Paredes Garcés, W. G., & Paredes de la Cruz, N. (2011). Investigación Acción. RB Rjabal.

- Plan Nacional para el Buen Vivir 2013 2017. (s.f.). www.buenvivir.gob.ec.
Obtenido de <http://es.slideshare.net/radioencantada/plan-nacional-para-el-buen-vivir-2013-2017>
- Playas sustentable. (2013). <http://www.playassustentable.com>. Obtenido de <http://www.playassustentable.com/index.php/proyectos/19-antecedentes>
- Porter, M. (2009). Ser Competitivo. España: Impresia Ibérica.
- Rosales Posas, R. (2007). <http://books.google.com.ec/>. Obtenido de <http://books.google.com.ec/books?id=4Q1xH-UdSAMC&pg=PA90&dq=de+que+esta+compuesto+un+estudio+de+mercado+para+proyectos&hl=es-419&sa=X&ei=fLEAVL-RO8GzggS-v4G4BQ&ved=0CDMQ6AEwAg#v=onepage&q=de%20que%20esta%20compuesto%20un%20estudio%20de%20mercado%20para%20>
- Sainz de Vicuña Ancín, J. M. (2012). El plan estratégico en la práctica. España: ESIC.
- Sanchez, N. (2010). <http://www.veoverde.com>. Obtenido de <http://www.veoverde.com/2010/03/estadisticas-sobre-las-bolsas-plasticas/>
- Santos, T. S. (2010). <http://www.eumed.net>. Obtenido de <http://www.eumed.net/ce/2008b/tss.htm>
- Sapag Chain, N. (2007). Proyectos de Inversión: Formulación y evaluación. Mexico: Pearson Educación.
- Servicio de Rentas Internas. (05 de 08 de 2014). www.sri.gob.ec. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/67;jsessionid=wG5eySHMYne3gMDHEczgxqHA.398a7834-942e-3017-a25f-ea5a1b654bd2>
- Servicio de Rentas Internas de Ecuador. (2014). www.sri.gob.ec. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/requisitos-para-tramites>
- Talancón, H. P. (14 de 08 de 2014). <http://www.eumed.net/ce>. Obtenido de <http://www.eumed.net/ce/2006/hpt-FODA.htm>
- tramites ciudadanos. (2014). www.tramitesciudadanos.gob.ec. Obtenido de <http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/tramite.php?cd=4596>

Vidasustentable. (2011). <http://vidasustentable.org>. Obtenido de <http://vidasustentable.org/2011/07/27/%C2%BFpor-que-es-importante-usar-bolsas-ecologicas/>

Viniegra, S. (2007). Entendiendo el Plan de Negocios. Madrid, España: Lulu Enterprises Inc.

ANEXOS

ANEXO # 1 Fotos Elaboración de moldes



ANEXO # 2 Moldes de bolsos



ANEXO # 3 Ensamblaje del bolso



ANEXO # 4 Costura del bolso



ANEXO # 5 Comprobando la calidad



ANEXO # 6 Presentación final



CALCULO DE LA CAPACIDAD INSTALADA / DEMANDA PROYECTADA

<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	Horas trabajadas	Total Horas	Bolsos por hora	Capacidad Instalada
<u><i>Maquinarias y equipos de operación</i></u> Costureras	3	8	24	3	72

<i>Descripción</i>	Capacidad Instalada		
	DIA	MES	AÑO
BOLSOS ECOLÓGICOS	72	1584	19008

DEMANDA PROYECTADA	MUESTRA	MERCADO OBJETIVO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO TOTAL MES
ENCUESTADOS (1 BOLSO SEMANAL)	376	169.20	4	676.8
ENCUESTADOS (2 BOLSOS SEMANALES)	376	191.76	8	1,534.08
<i>TOTAL DEMANDA MENSUAL</i>				2210.88

PERIODO	CAPACIDAD	DEMANDA	% COBERTURA
MES	1584	2210.88	71.65%
AÑO 1	19008	26530.56	71.65%

DESCRIPCIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS DEL PROYECTO			
<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>V. Unitario</i>	<i>V. Total</i>
<u>Maquinarias y equipos de operación</u>			
Máquinas de coser	3	\$ 500.00	\$ 1,500.00
Implementos de costura	3	\$ 250.00	\$ 750.00
			\$ -
SUBOTAL			\$ 2,250.00
<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>V. Unitario</i>	<i>V. Total</i>
<u>Muebles y Enseres</u>			
Sillas ejecutivas	1	\$ 180.00	\$ 180.00
Sillas de secretaria	1	\$ 40.00	\$ 40.00
Sillas para visitas	2	\$ 25.00	\$ 50.00
Escritorios Ejecutivos	1	\$ 320.00	\$ 320.00
Archivadores	1	\$ 280.00	\$ 280.00
			\$ -
TOTAL			\$ 870.00
<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>V. Unitario</i>	<i>V. Total</i>
<u>Equipos de Oficina</u>			
Teléfono de fax	1	\$ 200.00	\$ 200.00
Dispensador de Agua	1	\$ 180.00	\$ 180.00
Acondicionador de aire 12000 btu	1	\$ 700.00	\$ 700.00
			\$ -
TOTAL			\$ 1,080.00
<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>V. Unitario</i>	<i>V. Total</i>
<u>Equipos de Computación</u>			
Computador de Escritorio	1	\$ 720.00	\$ 720.00
Computador Portátil	1	\$ 950.00	\$ 950.00
Impresoras	1	\$ 125.00	\$ 125.00
Routeadores inalámbricos	1	\$ 100.00	\$ 100.00
Swicths para plataforma de red	1	\$ 75.00	\$ 75.00
TOTAL			\$ 1,970.00

Gastos de constitución, instalación y adecuación

Descripción	Cantidad	V. Unitario	Subtotal
<u>Gastos Legales de Constitución</u>			
Aprobación del nombre de la compañía	1	\$ -	\$ -
Integración de la cuenta capital	1	\$ 800.00	\$ 800.00
Elevar escritura pública	1	\$ 175.00	\$ 175.00
Aprobación de la escritura pública	1	\$ 100.00	\$ 100.00
Anotaciones marginales	1	\$ -	\$ -
Publicación en diarios	1	\$ 50.00	\$ 50.00
Inscripción de la constitución de la cía en el Registro Mercantil	1	\$ 250.00	\$ 250.00
Nombramiento del representante legal	1	\$ -	\$ -
Inscripción del nombramiento del representante en el R. Merc.	1	\$ 125.00	\$ 125.00
Certificado de Seguridad del Cuerpo de Bomberos	1	\$ 50.00	\$ 50.00
Registro de Marcas	1	\$ 750.00	\$ 750.00
Obtención del RUC	1	\$ -	\$ -
Registro del Empleador en el IESS	1	\$ -	\$ -
Obtención del permiso de funcionamiento en el Municipio	1	\$ 50.00	\$ 50.00
Subtotal			\$ 2,350.00
<u>Gastos de Instalación y Adecuación</u>			
Adecuación de taller, limpieza, pintura y arreglos	1	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
Desarrollo de página web	1	\$ 450.00	\$ 450.00
Desarrollo de Fan Page	1	\$ -	\$ -
Subtotal			\$ 1,450.00
Total Gastos de Pre Operación			\$ 3,800.00

CAPITAL DE TRABAJO

DETALLES	MES 1	MES 2	MES 3	TOTAL
<u>COSTOS DE OPERACIÓN</u>	\$ 2,860.60	\$ 2,860.60	\$ -	\$ 5,721.19
Materias Primas	\$ 792.00	\$ 792.00		\$ 1,584.00
Mano de Obra	\$ 1,568.60	\$ 1,568.60		\$ 3,137.19
Costos Indirectos de Fabricación (CIF)	\$ 500.00	\$ 500.00		\$ 1,000.00
				\$ -
<u>GASTOS DE OPERACIÓN</u>	\$ 5,284.81	\$ -	\$ -	\$ 5,284.81
Gastos de Administración	\$ 4,994.81			\$ 4,994.81
Gastos de Marketing y Ventas	\$ 290.00			\$ 290.00
<u>GASTOS NO OPERATIVOS</u>	\$ 2,288.30	\$ 2,288.30	\$ -	\$ 4,576.60
Gastos Financieros	\$ 2,288.30	\$ 2,288.30		\$ 4,576.60
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 10,433.70	\$ 5,148.90	\$ -	\$ 15,582.60

CUADRO DE SUELDOS Y SALARIOS

Incremento Salarial: 3.18%

PERSONAL ADMINISTRATIVO

CARGO	Cantidad	Sueldo Base	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente Administrativo	1	\$ 850.00	\$ 850.00	\$ 10,200.00	\$ 10,524.36	\$ 10,859.03	\$ 11,204.35	\$ 11,560.65
			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	1	\$ 850.00	\$ 850.00	\$ 10,200.00	\$ 10,524.36	\$ 10,859.03	\$ 11,204.35	\$ 11,560.65
<u>Beneficios Sociales</u>								
XIII Sueldo			\$ 70.83	\$ 850.00	\$ 877.03	\$ 904.92	\$ 933.70	\$ 963.39
XIV Sueldo			\$ 28.33	\$ 340.00	\$ 350.81	\$ 361.97	\$ 373.48	\$ 385.36
Fondo de Reserva			\$ 70.81	\$ 849.66	\$ 876.68	\$ 904.56	\$ 933.32	\$ 963.00
Vacaciones			\$ 35.42	\$ 425.00	\$ 438.52	\$ 452.46	\$ 466.85	\$ 481.69
Aporte Patronal (12.15%)			\$ 103.28	\$ 1,239.30	\$ 1,278.71	\$ 1,319.37	\$ 1,361.33	\$ 1,404.62
Aporte Personal IESS (9.35%)			\$ 79.48	\$ 953.70	\$ 984.03	\$ 1,015.32	\$ 1,047.61	\$ 1,080.92
Total Sueldo + Beneficios Sociales		\$ 850.00	\$ 1,079.19	\$ 12,950.26	\$ 13,362.08	\$ 13,786.99	\$ 14,225.42	\$ 14,677.79

PERSONAL OPERATIVO

CARGO	Cantidad	Sueldo Base	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costureras	3	\$ 400.00	\$ 1,200.00	\$ 14,400.00	\$ 14,857.92	\$ 15,330.40	\$ 15,817.91	\$ 16,320.92
Subtotal	3	\$ 400.00	\$ 1,200.00	\$ 14,400.00	\$ 14,857.92	\$ 15,330.40	\$ 15,817.91	\$ 16,320.92
<u>Beneficios Sociales</u>								
XIII Sueldo			\$ 100.00	\$ 1,200.00	\$ 1,238.16	\$ 1,277.53	\$ 1,318.16	\$ 1,360.08
XIV Sueldo			\$ 85.00	\$ 1,020.00	\$ 1,052.44	\$ 1,085.90	\$ 1,120.44	\$ 1,156.07
Fondo de Reserva			\$ 100.00	\$ 1,199.95	\$ 1,238.11	\$ 1,277.48	\$ 1,318.11	\$ 1,360.02
Vacaciones			\$ 50.00	\$ 600.00	\$ 619.08	\$ 638.77	\$ 659.08	\$ 680.04
Aporte Patronal (12.15%)			\$ 145.80	\$ 1,749.60	\$ 1,805.24	\$ 1,862.64	\$ 1,921.88	\$ 1,982.99
Aporte Personal IESS (9.35%)			\$ 112.20	\$ 1,346.40	\$ 1,389.22	\$ 1,433.39	\$ 1,478.97	\$ 1,526.01
Total Sueldo + Beneficios Sociales		\$ 400.00	\$ 1,568.60	\$ 18,823.15	\$ 19,421.73	\$ 20,039.34	\$ 20,676.59	\$ 21,334.11

COSTO DE PRODUCCIÓN

Descripción	Costo Operativo		Capacidad Instalada			Costo Unitario	
	Mensual	Anual	Diaria	Mensual	Anual	Mensual	Anual
<u>COSTOS OPERATIVOS</u>							
Tela (mts)	\$ 792.00	\$ 9,504.00	72	1584	19008	\$ 0.50	\$ 0.50
Sueldos y beneficios personal operativo	\$ 1,568.60	\$ 18,823.15	72	1872	22464	\$ 0.84	\$ 0.84
Empaque	\$ 37.44	\$ 449.28	72	1872	22464	\$ 0.02	\$ 0.02
SUBTOTAL	\$ 2,398.04	\$ 28,776.43				\$ 1.36	\$ 1.36

COSTO DE DISTRIBUCIÓN

Descripción	Costo Operativo		Capacidad Instalada			Costo Unitario	
	Mensual	Anual	Diaria	Mensual	Anual	Mensual	Anual
<u>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</u>							
-							
Sueldos y beneficios personal administrativo	\$ 1,079.19	\$ 12,950.26	72	1872	22464	\$ 0.58	\$ 0.58
Luz	\$ 50.00	\$ 600.00	72	1872	22464	\$ 0.03	\$ 0.03
Agua	\$ 20.00	\$ 240.00	72	1872	22464	\$ 0.01	\$ 0.01
Teléfono + Internet CNT+celular	\$ 20.00	\$ 240.00	72	1872	22464	\$ 0.01	\$ 0.01
Suministros de Oficina	\$ 15.00	\$ 180.00	72	1872	22464	\$ 0.01	\$ 0.01
Materiales de limpieza	\$ 10.00	\$ 120.00	72	1872	22464	\$ 0.01	\$ 0.01
Impuesto (1,5 x mil)	\$ 0.62	\$ 7.40	72	1872	22464	\$ 0.00	\$ 0.00
SUBTOTAL	\$ 1,194.81	\$ 14,337.66				\$ 0.64	\$ 0.64
Descripción	Costo Operativo		Capacidad Instalada			Costo Unitario	
	Mensual	Anual	Diaria	Mensual	Anual	Mensual	Anual
<u>GASTOS DE VENTAS</u>							
Eventos	\$ 80.00	\$ 960.00	72	1872	22464	\$ 0.04	\$ 0.04
Periódicos y revistas	\$ 80.00	\$ 960.00	72	1872	22464	\$ 0.04	\$ 0.04
Página web	\$ 30.00	\$ 360.00	72	1872	22464	\$ 0.02	\$ 0.02
Merchandising	\$ 50.00	\$ 600.00	72	1872	22464	\$ 0.03	\$ 0.03
Folletería	\$ 50.00	\$ 600.00	72	1872	22464	\$ 0.03	\$ 0.03
SUBTOTAL	\$ 290.00	\$ 3,480.00				\$ 0.15	\$ 0.15