



FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

TEMA:

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA TIENDA
DE COMERCIALIZACIÓN DE ROPA RECICLADA EN EL CANTÓN
DURÁN”**

**TRABAJO DE TITULACIÓN QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO
PARA EL TÍTULO DE:
INGENIERO EN CIENCIAS EMPRESARIALES**

AUTOR:

LAUREN MARINA ARREAGA BAIDAL

TUTOR:

ECON. CHRISTIAN IDROVO, M.B.A

SAMBORONDÓN, JUNIO 2015

1 ÍNDICE GENERAL

1	ÍNDICE GENERAL	2
2	JUSTIFICACIÓN	8
3	PROBLEMA A RESOLVER	9
4	OBJETIVO GENERAL	9
5	RESUMEN EJECUTIVO	10
6	MISIÓN Y VISIÓN	12
7	METAS	12
8	VIABILIDAD LEGAL	12
9	ANÁLISIS DE MERCADOS	14
9.1	MERCADO OBJETIVO	14
9.2	ANÁLISIS PESTAL.....	14
9.2.1	<i>Político</i>	14
9.2.2	<i>Económico</i>	15
9.2.3	<i>Social</i>	16
9.2.4	<i>Tecnológico</i>	17
9.2.5	<i>Ambiental</i>	17
9.2.6	<i>Legal</i>	17
9.3	ANÁLISIS FODA.....	18
9.4	ANÁLISIS DE LAS 4PS	19
9.4.1	<i>Producto</i>	19
9.4.2	<i>Precio</i>	21
9.4.3	<i>Plaza</i>	21
9.4.4	<i>Promoción</i>	22
9.5	ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y OFERTA.....	27
9.5.1	<i>Demanda</i>	27
9.5.2	<i>Oferta</i>	45
9.6	ESTRATEGIA DE DIFERENCIACIÓN	46
9.7	ACCIONES DE PROMOCIÓN	46
10	ANÁLISIS OPERATIVO	47
10.1	LOCALIZACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LAS INSTALACIONES	47

10.2	MÉTODO DE PRODUCCIÓN.....	48
10.3	CAPACIDAD INSTALADA	49
10.4	CADENA DE ABASTECIMIENTO.....	50
10.5	RECURSOS HUMANOS.....	51
	10.5.1 <i>Perfiles y Funciones</i>	51
11	ANÁLISIS FINANCIERO	53
11.1	INVERSIÓN.....	53
11.2	FINANCIAMIENTO	53
11.3	PRESUPUESTOS.....	55
11.4	ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO A 5 AÑOS.....	59
11.5	FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 5 AÑOS.....	60
11.6	ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	61
11.7	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	62
11.8	ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL PROYECTO	63
12	VIABILIDAD	66
13	BIBLIOGRAFÍA	67

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Viabilidad Legal.....	13
Tabla 2. Cálculo de la muestra	28
Tabla 3. Edad de los encuestados.....	31
Tabla 4. Género de los encuestados	32
Tabla 5. Frecuencia de compra de prendas de vestir	33
Tabla 6. Género de los encuestados	34
Tabla 7. Género de los encuestados	35
Tabla 8. Género de los encuestados	36
Tabla 9. Género de los encuestados	38
Tabla 10. Disposición para usar ropa reciclada	40
Tabla 11. Tipos de prenda reciclada.....	41
Tabla 12. Recomendación sobre la compra de ropa reciclada	42
Tabla 13. Género de los encuestados	43
Tabla 14. Género de los encuestados	44
Tabla 15. Perfil y funciones de la Administradora	51
Tabla 16. Perfil y funciones del cajero	52
Tabla 17. Perfil y funciones del asistente de logística	52
Tabla 18. Inversión inicial	53
Tabla 19. Fuente de financiamiento.....	54
Tabla 20. Préstamo Bancario	54
Tabla 21. Pago de Sueldos y Beneficios Sociales	55
Tabla 22. Presupuesto de Costos Operativos	56
Tabla 23. Presupuesto de Gastos de Administración	56
Tabla 24. Presupuesto de Gastos de Ventas	57
Tabla 25. Mercado Objetivo.....	57
Tabla 26. Presupuesto de Ingresos	58
Tabla 27. Presupuesto de ingreso por mes y año	58
Tabla 28. Fórmula del Punto de Equilibrio	61
Tabla 29. Variables para calcular el punto de equilibrio	61
Tabla 30. Punto de equilibrio	62

Tabla 31. Escenario pesimista.....	62
Tabla 32. Escenario optimista.....	62
Tabla 33. Flujos del proyecto.....	63
Tabla 34. Cálculo de la tasa de descuento.....	64
Tabla 35. Análisis de Rentabilidad TIR - VAN	64

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Edad de los encuestados	31
Gráfico 2. Género de los encuestados	32
Gráfico 3. Frecuencia de compra de prendas de vestir	33
Gráfico 4. Género de los encuestados	34
Gráfico 5. Género de los encuestados	35
Gráfico 6. Género de los encuestados	36
Gráfico 7. Género de los encuestados	38
Gráfico 8. Disposición para usar ropa reciclada	40
Gráfico 9. Tipos de prenda reciclada	41
Gráfico 10. Género de los encuestados.....	42
Gráfico 11. Género de los encuestados.....	43
Gráfico 12. Género de los encuestados.....	44

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Logo.....	19
Figura 2 Perchaje del producto 1	19
Figura 3 Perchaje de las prendas 2	20
Figura 4 Perchaje de las prendas 3	20
Figura 5 Fachada del local.....	22
Figura 6 Afiche para compra.....	23
Figura 7 Afiche venta	23
Figura 8 Interfaz de Facebook	24
Figura 9 Interfaz de Instagram	24
Figura 10 Presentación de productos	25
Figura 11 Presentación de los productos.....	26
Figura 12.Fórmula estadística para calcular la muestra	28
Figura 13. Facebook de la Tienda Hallados	46
Figura 14 Promoción mediante WhatsApp	47
Figura 15.Macro localización del local comercial.....	48
Figura 16.Proceso de producción	49
Figura 17.Exteriores e interior de local “ReciGlam”	50
Figura 18. Organigrama de la empresa “ReciGlam”	51

2 JUSTIFICACIÓN

La necesidad de cuidar al planeta y contribuir con el diseño de prácticas que reduzcan el uso indiscriminado de sus recursos naturales, se convierte en una tarea de responsabilidad social empresarial que obliga a los nuevos emprendimientos a llevar a cabo estrategias de negocios sostenibles, basadas en políticas de bajo impacto ambiental. Desafortunadamente, en el Ecuador la inversión en proyectos ecológicos es una tarea pendiente, y que requiere de mucho trabajo y promoción para crear conciencia desde los pequeños negocios para desarrollar ideas amigables con el medio ambiente. Esto se puede evidenciar por ejemplo, con un estudio del INEC (2014) que manifiesta que sólo el 80% de las empresas ecuatorianas, alguna vez ha realizado un gasto o inversión en aspectos de protección ambiental. Lo que denota la necesidad por crear conciencia en este ámbito.

Es así como nace Reciglam, la cual consiste en una propuesta ecológica que busca el reciclaje y comercialización de ropa usada, a través de parámetros de calidad que determinen una ganancia tanto para los donantes, como para la tienda. Reciglam es una idea innovadora, que pretende encajarse dentro de las 3 R del reciclaje (Ecología Verde, 2014), reduciendo el consumo de materiales textiles y contaminantes aplicados en los procesos productivos de las prendas de vestir, plantear la reutilización de una prenda que ha sido desechada o está en desuso por parte de su propietario original. De esta manera, el proyecto se justifica en los siguientes aspectos:

1. Es un negocio ecológico, puesto que evita la explotación de materias primas como el algodón, cueros y demás químicos incluidos en los procesos productivos.
2. Es un negocio rentable, porque permite ganancias para donantes y para la tienda comercializadora.

3. Es un negocio social, porque no contamina e involucra campañas de responsabilidad social, a favor de la comunidad y el medio ambiente.

3 PROBLEMA A RESOLVER

El problema de investigación parte de la contaminación ambiental que se ve expuesta en los procesos productivos para la confección de nuevas prendas de vestir, a esto se suma la indiferencia que tiene la población ecuatoriana de colaborar con propuestas ecológicas. Es preocupante evidenciar que en el país sólo 2 de cada 10 personas, alguna vez en su vida ha realizado algún tipo de práctica ecológica, como el reciclaje, mucho menos clasifica su basura (INEC, 2012).

De esta forma, a través del proyecto Reciglam se pretende colaborar aumentando las estadísticas favorables de reciclaje, aportando a la sociedad y al medio ambiente, mediante la reutilización de prendas de vestir tanto para hombres como para mujeres, a precios asequibles para todo tipo de bolsillos. Por este efecto, el enfoque del proyecto será cubrir las necesidades también de los habitantes de Durán, especialmente de la clase media y baja.

4 OBJETIVO GENERAL

El objetivo general del presente proyecto es:

Determinar la viabilidad financiera de la implementación de una tienda de comercialización de ropa reciclada en el cantón Durán.

Objetivos específicos:

1. Evaluar la oferta, demanda y el comportamiento del consumidor, a través de un estudio de mercado.

2. Diseñar los procesos operativos para la logística de comercialización de las prendas de vestir recicladas, en el cantón Durán.
3. Establecer los recursos económicos para calcular la inversión, costos e ingresos del proyecto.

5 RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto denominado “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA TIENDA DE COMERCIALIZACIÓN DE ROPA RECICLADA EN EL CANTÓN DURÁN”, nace como respuesta al uso indiscriminado de los recursos naturales del planeta en la confección de prendas de vestir, razón por la cual a través del reciclaje o reutilización de las mismas se pretende disminuir esta práctica poco amigable con el medio ambiente. El nombre comercial del proyecto será Reciglam, el mismo que tendrá como misión ofrecer prendas de vestir a precios asequibles, especialmente para la clase social media y baja del cantón Durán.

Para este proyecto se realizó un estudio de mercado a los habitantes del cantón Durán, con la finalidad de evaluar su grado de aceptación. Lo importante es descubrir que existe una oportunidad de mercado para llevar a cabo este negocio en el cantón, tomando en cuenta que la inversión será más baja en relación a los costos de inversión que implica una mejor infraestructura en la ciudad de Guayaquil, donde además existe competencia por parte de la Tienda Hallados en el centro comercial Albán Borja y La Rotonda.

Bajo este contexto, se ha considerado que la inversión inicial de este proyecto sería de al menos unos \$ 10 mil dólares para llevar a cabo esta práctica de reciclaje que implica una logística de comercialización que

busca dejar una ganancia para los donantes de prendas de vestir en desuso, y para la tienda.

PALBRAS CLAVES:

Reciclaje, Prendas de Vestir, Rentabilidad, Prácticas de Bajo Impacto Ambiental, Contaminación, Comportamiento del Consumidor.

6 MISIÓN Y VISIÓN

La misión de Reciglam es:

- Ofrecer prendas de vestir de la más alta calidad, para ser recicladas en procesos logísticos asequibles para los clientes y amigables para el medio ambiente.

La visión de Reciglam es:

- Convertirse en la empresa líder en comercialización de prendas de vestir recicladas, en el cantón Durán, en el lapso de los 3 años posteriores a su creación.

7 METAS

Se ha planteado que Reciglam sea capaz de cumplir las siguientes metas:

1. Lograr que al menos el 40% de las personas encuestadas estén de acuerdo con la adquisición de prendas de vestir recicladas.
2. Diseñar un proceso logístico que garantice un margen bruto máximo del 50% o inferior, por cada prenda de vestir.
3. Alcanzar una tasa interna de retorno superior al 20%, que permita que el proyecto pueda recuperar su inversión dentro de los primeros cinco años de operaciones.

8 VIABILIDAD LEGAL

El presente proyecto se acogerá a las siguientes normativas legales:

- Código de trabajo, en el cual constan los derechos y obligaciones de los empleados. Especialmente en lo que concierne al pago de una remuneración básica justa y los respectivos beneficios sociales y afiliación a la seguridad social.

- Ordenanzas municipales, exigidas por el cantón Durán tales como permiso del funcionamiento, revisión del cuerpo de bomberos y uso de suelo.

De esta forma, el proceso constitutivo de Reciglam se basará en los siguientes aspectos:

- El tipo de sociedad que se aplicará será de Compañía Limitada (Cía. Ltda.) la cual exige mínimo 2 socios y un límite máximo de 15. Se eligió esta compañía también debido a que el aporte de capital social mínimo es de \$ 400.00.
- Una vez constituida la compañía, se debe elevar una escritura pública para hacer las anotaciones marginales respectivas que la inscriban en el Registro Mercantil, y posteriormente sea publicada en un periódico local (El Universo).
- El RUC será emitido por el Servicio de Rentas Internas y luego, se emitirán los talonarios de facturas en Imprentas El Mago, la cual cuenta con las respectivas autorizaciones del SRI.
- El acta de constitución de la compañía establecerá como razón social “RECICLAJE GLAMOUROSO CÍA LTDA.”, siendo su marca comercial “RECIGLAM”. Cuya actividad económica será de venta de ropa reciclada.

Tabla 1. Viabilidad Legal

<i>Descripción de Activos</i>	<i>Cantidad</i>	<i>C. Unitario</i>	<i>C. Total</i>	<i>Subtotal</i>
<i>Gastos Legales de Constitución</i>				\$ 1.635,00
Aprobación del nombre de la compañía	1	\$ -	\$ -	
Integración de la cuenta capital	1	\$ 400,00	\$ 400,00	
Elevar escritura pública	1	\$ 120,00	\$ 120,00	
Aprobación de la escritura pública	1	\$ -	\$ -	
Anotaciones marginales	1	\$ -	\$ -	
Publicación en diarios	1	\$ 45,00	\$ 45,00	
Inscripción de la constitución de la cía en el Registro Mercantil	1	\$ 150,00	\$ 150,00	
Nombramiento del representante legal	1	\$ -	\$ -	
Inscripción del nombramiento del representante en el R. Merc.	1	\$ 120,00	\$ 120,00	
Certificados profesionales del personal	1	\$ 50,00	\$ 50,00	
Certificado de Seguridad del Cuerpo de Bomberos	1	\$ 50,00	\$ 50,00	
Registro de Marcas	1	\$ 500,00	\$ 500,00	
Obtención del RUC	1	\$ -	\$ -	
Registro del Empleador en el IESS	1	\$ 150,00	\$ 150,00	
Obtención del permiso de funcionamiento en el Municipio	1	\$ 50,00	\$ 50,00	

Elaboración: Autora

9 ANÁLISIS DE MERCADOS

9.1 Mercado Objetivo

Según el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, el cantón Durán de la Provincia de la provincia del Guayas posee una población de 235.769 habitantes, de los cuales 119.368 son mujeres y 116.401 son hombres, de esta población se calculará como objeto de estudio los habitantes en el rango de edad de 20 a 50 años, dejando una población total de 107.177 habitantes. Para diciembre del 2014, según datos del Banco Central del Ecuador, la Población Económicamente Activa se componía del 63% de la población del Ecuador. Esto deja una población objetivo de 67.521 habitantes.

9.2 Análisis PESTAL

9.2.1 Político

Como base política para el fomento del uso de la ropa ecológica se basa en el Plan Nacional para el Buen Vivir 2013 – 2017, en el cual se tomará en cuenta los objetivos 3 y 9. En el objetivo número 3 se estipula la creación de emprendimientos que mejoren la calidad de vida de la población, el cual se logrará mediante la compra y venta de ropa reciclada, la cual colaborará a la economía, tanto de la personas que vende la ropa como de quien la compra.

El objetivo número nueve se focaliza en garantizar el trabajo digno en todas sus formas, lo cual se logrará mediante el pago de salarios justos, brindando fuentes de trabajos dignos e ingresos extras a las personas que decidan vender su ropa. (SENPLADES, 2013).

9.2.2 Económico

Para el análisis del perfil económico del país, se tomarán en cuenta diversos indicadores, entre los cuales están:

- **Inflación anual: diciembre 2013- diciembre 2014**

La inflación anual de país en el periodo 2013-2014 se encuentra en un 3.67% con una tendencia decreciente, lo que se refleja como un factor positivo para la empresa, puesto que significa que los costos fijos de la propuesta no se verán incrementados bruscamente y el presupuesto no tendrá mayores alteraciones y para el cliente se reflejara en una baja alza de precios (Banco Central del Ecuador, 2015) .

- **Riego país: Julio 2015**

El riesgo país se considera una de las medidas internacionales más importantes de un país, pues mientras más alto es el porcentaje mayor es el riesgo de que la inversión que se realice en dicho país no se recupere. El riesgo país del Ecuador es de 9.67%, lo cual es un factor negativo para el país, pues aleja la inversión extranjera directa (Banco Central del Ecuador, 2015).

- **Tasa de interés pasiva: Agosto 2015**

La tasa de interés pasiva, es el porcentaje que paga el banco a sus depositantes por la colocación del dinero en sus instituciones financieras Según datos del Banco Central, esta tasa se encuentra en un 5.55% y con tendencia al alza, lo que se evalúa como factor positivo pues genera mayor rentabilidad para los fondos de la banca privada (Banco Central del Ecuador, 2015).

- **Tasa de desempleo: 31 diciembre 2014**

Evaluando las políticas que incentivan al desarrollo de emprendimientos gracias a la contribución del Gobierno Nacional se puede constatar su efectividad al conocer que la cifras de desempleo se encuentran en el

4.54%, con tendencia decreciente, lo que indica el desarrollo de empresas generadoras de empleo y una mejora en la calidad de vida de los ecuatorianos (Banco Central del Ecuador, 2015).

- **PIB: diciembre 2013**

El PIB es un indicador que se utiliza para medir el crecimiento económico. En los últimos años se puede evaluar que el PIB ha mostrado una tendencia creciente y para diciembre del 2013 se encontraba en un promedio de 4.5% anual.

9.2.3 Social

En Ecuador se calcula, actualmente, un gasto mensual familiar de 734,19 dólares a nivel nacional. De esta cifra, según una investigación realizada por la empresa ecuatoriana Location World, el 8% es destinado a la adquisición de prendas de vestir, lo que equivale a un total de 59 dólares. (EcuadorInmediato, 2014 , pág. 1).

Los ecuatorianos pertenecientes a la clase alta gastan un promedio de 50 a 150 dólares mensuales en ropa, según un informe de la revista EkosNegocios y la Asociación Internacional de Textileros estipulan que en el país, las familias destinan el 20% de su sueldo para la compra de prendas de vestir, siendo la prenda más escogida, los Jeans. (Diario El Mercurio, 2013 , pág. 2).

En la canasta básica nacional, en el rubro de indumentarias, se toma en cuenta el rubro de los servicios de limpieza de las prendas de vestir, que presenta un gasto mensual de 2,69 dólares. Esto convierte a la compra de productos de limpieza como parte de una necesidad primordial al momento de distribuir los gastos del hogar ecuatoriano. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2015 , pág. 2).

9.2.4 Tecnológico

En el aspecto tecnológico, la propuesta se focalizará en la promoción por medio de las redes sociales, en el país un 37% de los ecuatorianos son usuarios frecuentes del internet, lo que significó un incremento del 200% con respecto a los años 1998-2015. Para el 2010, el 67,8% de los ecuatorianos de clase media poseían un computador en sus domicilios, y el 28% posee computadora portátil. Se estipula que el 85% de los ecuatorianos tienen un gasto mensual por concepto de pago del servicio de internet entre \$18 a \$35 dólares. El 52% de los hogares poseen internet. (EkosNegocios, 2012 , p. 16).

9.2.5 Ambiental

En el aspecto ambiental, el proyecto se basa en la teoría clásica del reciclaje o también conocida como las 4 R's del reciclaje: Reducir, Reusar, Reciclar y Recuperar, pues se busca fomentar el reciclaje de la ropa que por varios motivos las personas ya no utilicen, de esta manera se reducen los gastos de materia prima para la ropa y se fomenta practicas pro ambientales en la sociedad, a fin de crear conciencia de la utilización óptima de los recursos.

9.2.6 Legal

En el aspecto legal, las normas que rigen los emprendimientos basados en la producción, comercialización e inversiones son regidas por el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), dentro del cual se han analizado los artículos 59 y 60 que hacen referencia específica a las políticas de desarrollo productivo e incentivos empresariales. Esta ley explica los diversos incentivos fiscales como exoneración del pago de impuestos, las facilidades para la adquisición de

préstamos con tasas preferenciales para el sector PYMES, lo cual ayudaría a la recuperación pronta de la inversión (COPCI , 2010).

9.3 Análisis FODA

A continuación se presenta el análisis FODA correspondiente:

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Ser la única empresa de este tipo en el cantón Durán. • Bajos costos operativos. • Reducidos tiempos de entrega por la cercanía de las instalaciones con los clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivos gubernamentales en el campo arancelario. • Demanda del producto en cantones aledaños. • Aumento de la ahorradora en la población.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de espacio destinado a almacenar las prendas recibidas. • Limitados recursos para promover la marca en otros cantones. • Poca capacidad de seguir tendencias del mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de la delincuencia en el cantón. • Pérdida de interés de los habitantes en la donación de prendas de vestir. • Estancamiento de mercadería por falta de aceptación de modelos en stock.

Elaboración: Autora

9.4 Análisis de las 4Ps

El análisis de las 4Ps permitirá conocer las estrategias apropiadas para el desarrollo de la propuesta en el mercado objetivo:

9.4.1 Producto

Figura 1 Logo



Elaboración: Autora

Las estrategias de producto a implementar serán las presentadas a continuación:

- En las perchas del local contar con imágenes del logo que resalten el producto como tal.

Figura 2 Perchaje del producto 1



Elaboración: Autora

Figura 3 Perchaje de las prendas 2



Elaboración: Autora

Figura 4 Perchaje de las prendas 3



Elaboración: Autora

- Destacar la característica principal del producto, la misma que consiste en ser reciclada para que nuevos dueños las utilicen.
- Colocar a todas las prendas una etiqueta que las identifique como procedentes de la marca “ReciGlam”.

9.4.2 Precio

- Dotar a las prendas de precio considerablemente menores a los mismos cuando se encuentran nuevos, para así atraer en mayor medida a los clientes.
- Reducir los precios en las distintas épocas del año, es decir, en invierno promocionar la ropa abrigada y realizar lo contrario durante el verano.
- Ofrecer descuentos por pronto pago en cantidades considerables o cuando los precios sobrepasen los \$100.

9.4.3 Plaza

- Contar con un local comercial que sea asequible para la mayor parte del mercado objetivo.

Figura 5 Fachada del local



Elaboración: Autora

- Ofrecer el producto mediante e-mailing, para así poder llegar a varios clientes potenciales que desconozcan de la empresa.

9.4.4 Promoción

- Ofrecer promociones de 2x1 en productos similares o iguales.
- En productos que lleven mucho tiempo en percha ofrecer un descuento por la compra de 2 de estos.
- Crear un sorteo de productos entre los clientes habituales mediante la realización de un bingo.
- Entregar volantes para captar los productos que luego serán comercializados.

Figura 6 Afiche para compra



Reci Glam

¿QUIERES UN DINERO EXTRA?

VENDE TODO LO QUE YA NO TE PONES!!!!

Ropa Zapatos Accesorios

Comunicate: 0997954600 - 0997161934

Elaboración: Autora

- De la misma manera repartir volantes en los que se muestre a la empresa y el servicio que ofrece.

Figura 7 Afiche venta



Reci Glam

VEN Y CONOCE!

Ropa de Mujer, Hombre, Niños, accesorios, carteras, zapatos, etc

PLAN ACUMULATIVO

Cdla. Democrática Norte
Mz. Q solar 27 (Frente al comisariato, entrando por Freno Seguro, Frente a MegaHierro)

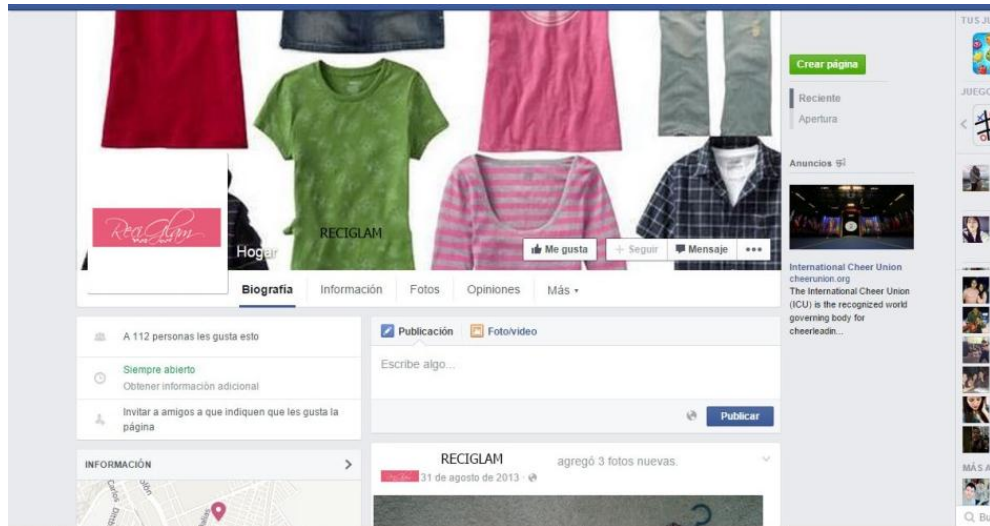
\$2
\$4
\$6
\$8

PRECIOS OUTLET
PRECIOS DE LOCURA

Elaboración: Autora

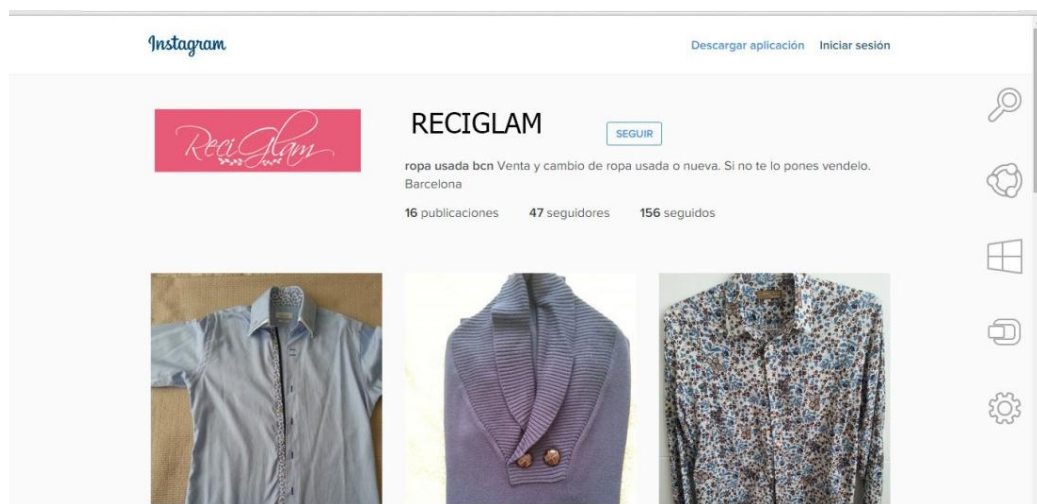
- Contar con una página de Facebook y una de Instagram, la primera para contar con comentarios por parte de los clientes de la marca y la segunda para mostrar los productos o a los clientes satisfechos con los mismos.

Figura 8 Interfaz de Facebook



Elaboración: Autora

Figura 9 Interfaz de Instagram



Elaboración: Autora

Figura 10 Presentación de productos



Elaboración: Autora

Figura 11 Presentación de los productos



Elaboración: Autora

9.5 Análisis de la demanda y oferta

9.5.1 Demanda

Para el cálculo de la demanda se utilizara la fórmula de cálculo de población finita para conocer la muestra que deberá ser encuestada. Para comprender la simbología utilizada en la fórmula, se procede a explicarla a continuación:

- **N:** Se especifica como tamaño de la población la cantidad de 67.521 habitantes del cantón Durán que pertenecen a la población económicamente activa, pertenecientes al rango de edad entre 20 a 50 años.
- **N/C (Nivel de Confianza):** El nivel de confianza que se asigna es del 90%.
- **Z:** Es la probabilidad que se obtiene al dividir el porcentaje de confianza para 2, en este caso sería la cantidad de 0.45, lo cual determina que el valor de Z es de 1.65.
- **Error (e):** El porcentaje máximo de error que puede tener el cálculo de la muestra será del 6%.
- **Proporción (p):** Indicador el cual establece el número de veces que un dato parcial se presenta. Se determina por un valor de 0.50.
- **Muestra (n):** Mediante la implementación de la formula señala, el tamaño de la muestra es de 189 personas.

Figura 12. Fórmula estadística para calcular la muestra

$$n = \frac{Z^2 pqN}{(N - 1)e^2 + Z^2 pq}$$

Elaboración: Autora

Tabla 2. Cálculo de la muestra

n/c=	90%	n =	$\frac{Z^2 (p)(q)(N)}{(N-1) e^2 + Z^2 (p)(q)}$
z=	1,65		
p=	50%		
q=	50%		
N=	67.521	n =	$\frac{(1.96)^2 (0.50) (0.50) (67521)}{(67521- 1) (0.05)^2 + (1.96)^2(0.50)(0.50)}$
e=	6%		
n=	?	n =	$\frac{45956,48}{243,75}$
		n =	189

Elaboración: Autora

FORMATO DE ENCUESTA

Estimado encuestado:

Sírvase a completar la presente encuesta, bajo el cumplimiento de las siguientes instrucciones:

1. Leer bien el enunciado de cada pregunta.
2. Seleccionar una sola respuesta por cada pregunta.
3. Solicitar la explicación respectiva en caso de no comprender alguna pregunta.
4. Responder con sinceridad, tomando en cuenta que la encuesta es anónima.

DATOS DEL ENCUESTADO

- **Edad:**
- **Género:**

1.- ¿Cuántas veces al mes realiza algún gasto referente a la adquisición de prendas de vestir?

- 1 vez al mes
 Entre 2 a 3 por mes
 Más de 3 veces por mes

2.- ¿Cuál es su gasto promedio en compra de ropa y accesorios de vestir?

- Menos de \$30 dólares
 Entre \$40 y \$50 dólares
 Más de \$50 dólares

3.- ¿Estaría usted dispuesto a vender la ropa que por diversas circunstancias ya no usa pero que está en buen estado?

- Sí
 No

4.- ¿Considera que el reciclaje de prendas de vestir es una alternativa de ahorro?

- Si
 No

5.- ¿Qué características cree que debe tener la ropa que se venda como reciclada?

- Sin olores
- Sin enmendaduras
- Sin descocidos
- Sin colores desgastado
- Todas las anteriores

6.- ¿Estaría usted dispuesto a usar ropa reciclada?

- Si
- No

7.- ¿Qué tipo de prendas compraría de manera reciclada?

- Blusas
- Pantalones
- Jeans
- Camisas
- Camisetas

8.- ¿A quiénes recomendaría el uso de ropa reciclada?

- Amigos
- Compañeros de trabajo
- Compañeros de universidad
- Familiares
- Todas las anteriores

9.- ¿Qué precio considera deberían tener las prendas recicladas?

- Depende la prenda
- Entre 15 a 20 dólares
- Entre 20 a 30 dólares

10.- ¿Qué medios cree que son los más convenientes para la promoción de una tienda de ropa reciclada?

- E-mail
- Página web
- Redes sociales
- Stands publicitarios
- Volantes
- Todas las anteriores

DATOS DEL ENCUESTADO

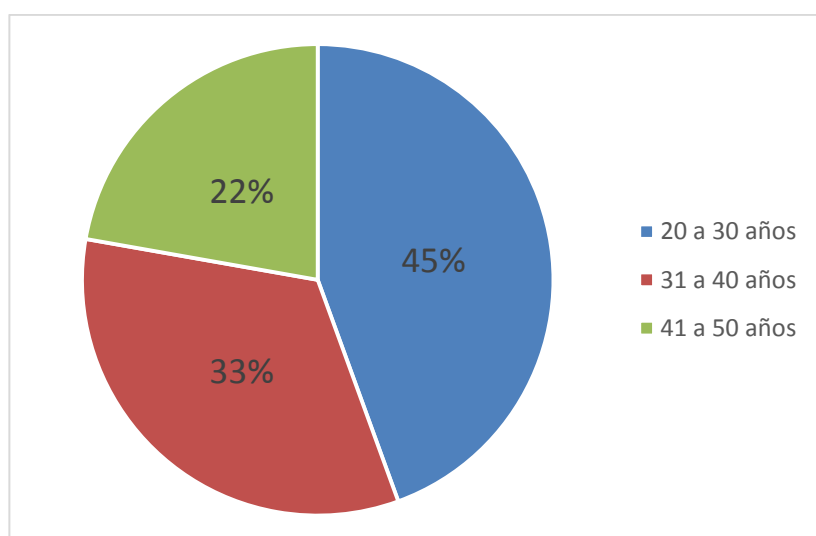
Edad:

Tabla 3. Edad de los encuestados

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
20 a 30 años	84	44,44%
31 a 40 años	63	33,33%
41 a 50 años	42	22,22%
Total general	189	100,00%

Elaboración: Autora

Gráfico 1. Edad de los encuestados



Elaboración: Autora

El primer dato obtenido de los encuestados es su edad para evaluarla por rangos. El 44,44% de los encuestados mencionó estar en el rango de edad entre los 20 a 30 años. Mientras que, el 33,33% está ubicado en el rango de edad entre los 31 años y 40 años. Por último, el 22,22% de los encuestados afirmó que su edad se encuentra ubicada en el rango entre los 41 años y 50 años.

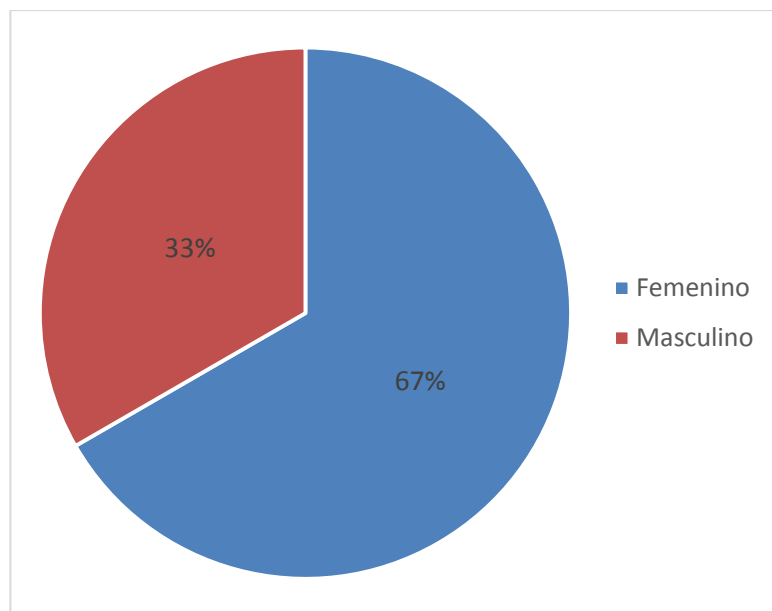
Género:

Tabla 4. Género de los encuestados

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	126	66,67%
Masculino	63	33,33%
Total general	189	100,00%

Elaboración: Autora

Gráfico 2. Género de los encuestados



Elaboración: Autora

El segundo dato obtenido de los encuestados es su género. El 66,67% de los encuestados fueron de género femenino, mientras que el 33,33% de los encuestados fueron hombres.

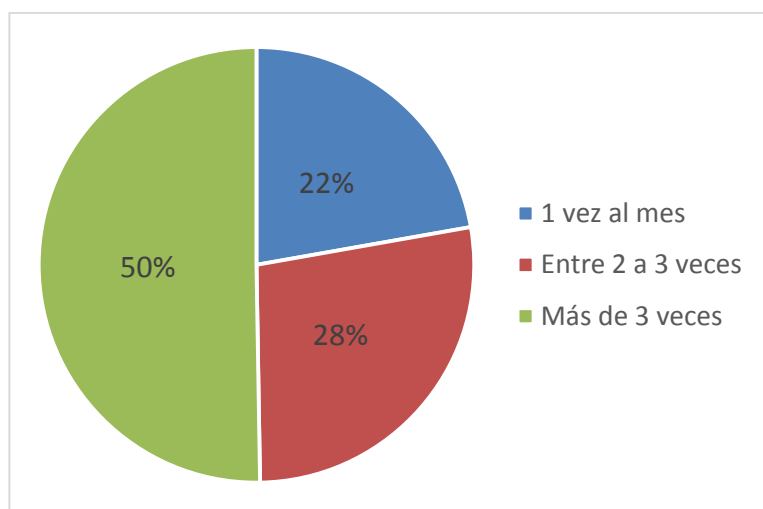
1.- ¿Cuántas veces al mes realiza algún gasto referente a la adquisición de prendas de vestir?

Tabla 5. Frecuencia de compra de prendas de vestir

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1 vez al mes	42	22,22%
Entre 2 a 3 veces	52	27,51%
Más de 3 veces	95	50,26%
Total general	189	100,00%

Elaboración: Autora

Gráfico 3. Frecuencia de compra de prendas de vestir



Elaboración: Autora

La primera pregunta de la encuesta busca determinar cuántas veces al mes, los encuestados, realizan algún gasto para adquirir alguna prenda de vestir. El 22,22% de los encuestados mencionó que compran alguna prenda de vestir por lo menos una vez al mes. El 27,51% afirmó que su frecuencia de compra de prendas de vestir está entre 2 a 3 veces mensuales. Mientras que, el 50,26% mencionó que compra alguna prenda más de 3 veces al mes.

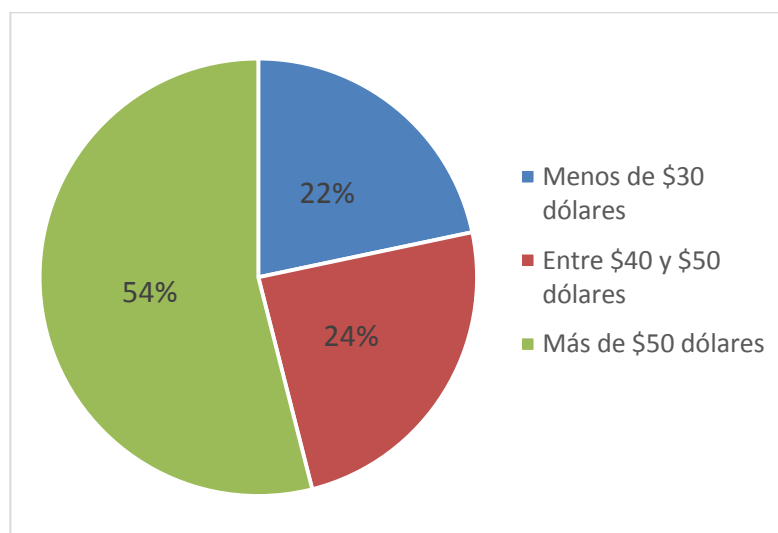
2.- ¿Cuál es su gasto promedio en compra de ropa y accesorios de vestir?

Tabla 6. Género de los encuestados

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menos de \$30 dólares	41	21,69%
Entre \$40 y \$50 dólares	46	24,34%
Más de \$50 dólares	102	53,97%
Total general	189	100,00%

Elaboración: Autora

Gráfico 4. Género de los encuestados



Elaboración: Autora

La pregunta número 2 busca determinar el gasto promedio mensual de los encuestados en sus compras de prendas de vestir. El 21,69% de los encuestados calculó que su gasto promedio en la compra de prendas de vestir es menor a los \$30 dólares, mientras que, el 24,34% afirmó que su gasto promedio se encontraba entre los \$40 y \$50 dólares. Finalmente, el 53,97% de los encuestados aseguró que su gasto mensual promedio superaba los \$50 dólares.

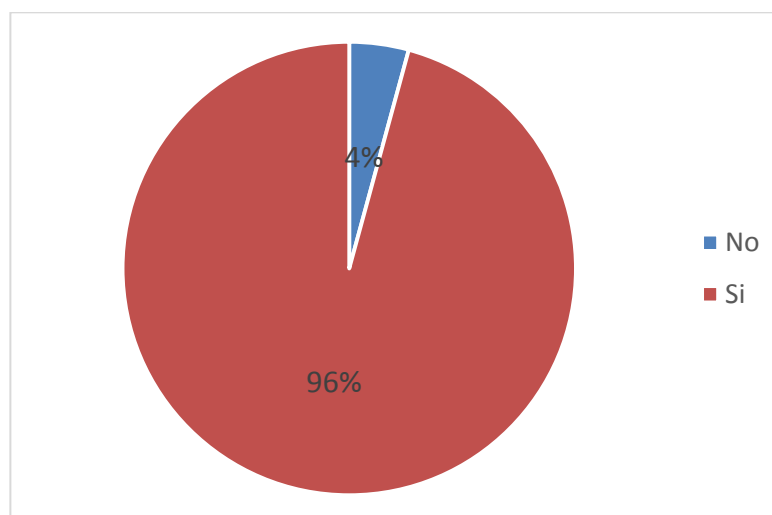
3.- ¿Estaría usted dispuesto a vender la ropa que por diversas circunstancias ya no usa pero que está en buen estado?

Tabla 7. Género de los encuestados

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
No	8	4,23%
Si	181	95,77%
Total general	189	100,00%

Elaboración: Autora

Gráfico 5. Género de los encuestados



Elaboración: Autora

La pregunta número tres busca conocer la disponibilidad que tienen los encuestados de generar ingresos mediante la venta de la ropa que, por varios motivos, entre ellos: talla incorrecta, aumento de medidas corporales, o preferencia, ya no desean ponerse pero se encuentra en óptimo estado. El 95,77% de los encuestados afirmó que le gustaría optar por esta medida al momento de deshacerse de la ropa que ya no utilizan, mientras que, el 4,23% mencionó que no les gustaría dicha opción y prefieren guardarla o regalarla a familiares o amigos cercanos.

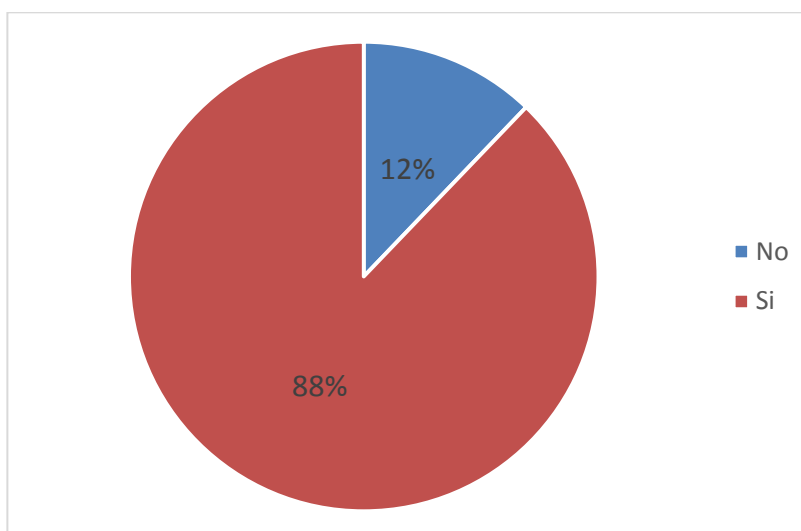
4.- ¿Considera que el reciclaje de prendas de vestir es una alternativa de ahorro?

Tabla 8. Género de los encuestados

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
No	23	12,17%
Si	166	87,83%
Total general	189	100,00%

Elaboración: Autora

Gráfico 6. Género de los encuestados



Elaboración: Autora

La pregunta número cuatro se formula con la intención de conocer si a los encuestados opinan que la compra y venta de ropa reciclada es una opción para el ahorro de las familias. El 87,83% mencionó que si consideran que esto sea una herramienta de ahorro pues se puede recuperar dinero al momento de vender una prenda y, de la misma manera, se puede economizar al comprar ropa reciclada a un precio menor al que la prenda está en el mercado. El 12,17% considera que no es una medida de ahorro, pues estiman que la ropa usada tiene menor tiempo de vida útil que la ropa comprada de primera mano y que al vender

ropa para su reciclaje no se recupera el valor total gastado en la adquisición de dicho artículo.

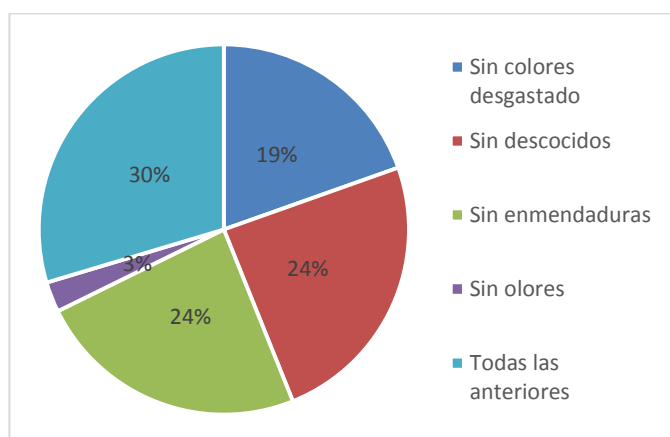
5.- ¿Qué características cree que debe tener la ropa que se venda como reciclada?

Tabla 9. Género de los encuestados

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sin colores desgastado	37	19,58%
Sin descocidos	46	24,34%
Sin enmendaduras	45	23,81%
Sin olores	5	2,65%
Todas las anteriores	56	29,63%

Elaboración: Autora

Gráfico 7. Género de los encuestados



Elaboración: Autora

La quinta pregunta busca determinar las características que, según los encuestados, debe tener una prenda reciclada para ser comercializada. El 19,58% de los encuestados mencionó que la ropa no debe tener colores desgastados, pues es la primera señal de que una ropa es usada. El 24,34% de los encuestados considera que no deben tener pedazos de tela descocidas, mientras que, el 23,81% mencionó que las prendas no deben tener enmendaduras. El 2,65% de los encuestados dijo que las prendas no deben tener olores propios de la ropa guardada o de algún producto usado en ellas. El 29,63% concordó que todas las

características anteriores deben ser obtenidas por las prendas para su venta al público.

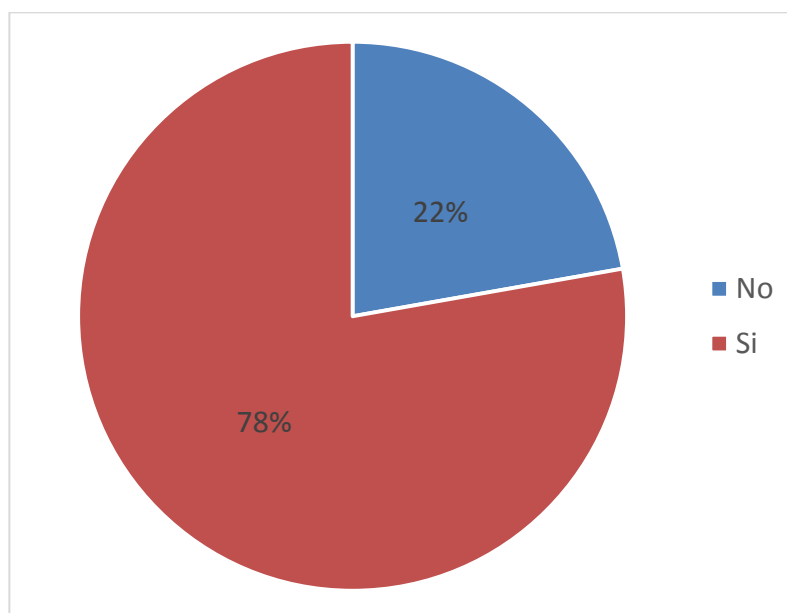
6.- ¿Estaría usted dispuesto a usar ropa reciclada?

Tabla 10. Disposición para usar ropa reciclada

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
No	42	22,22%
Si	147	77,78%
Total general	189	100,00%

Elaboración: Autora

Gráfico 8. Disposición para usar ropa reciclada



Elaboración: Autora

La pregunta número seis busca determinar la preferencia de los encuestados con respecto al uso de ropa reciclada. El 22,22% de los encuestados mencionó que no utilizaría ropa reciclada, pues temen que este en mal estado. Por el contrario, el 77,78% de los encuestados dijeron que si usarían ropa reciclada pues consideran que es un buen método de ahorro a la hora de adquirir prendas de vestir.

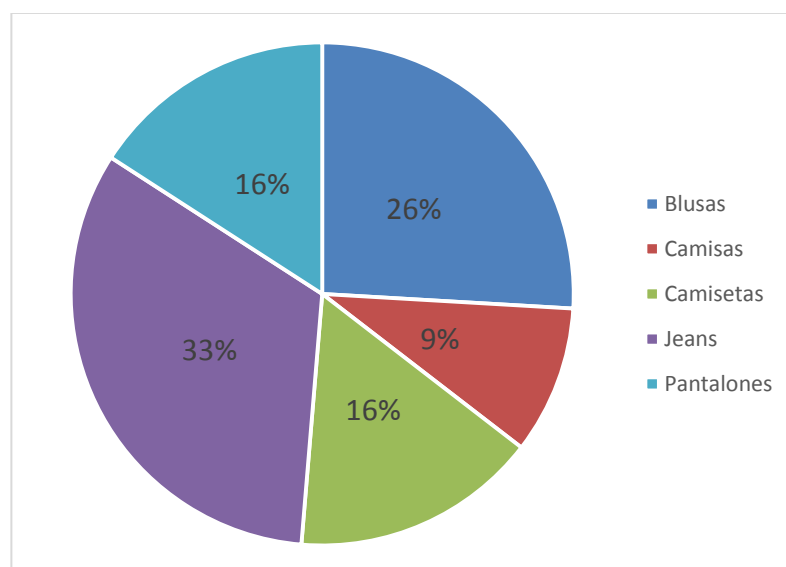
7.- ¿Qué tipo de prendas compraría de manera reciclada?

Tabla 11. Tipos de prenda reciclada

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Blusas	49	25,93%
Camisas	18	9,52%
Camisetas	30	15,87%
Jeans	62	32,80%
Pantalones	30	15,87%
Total general	189	100,00%

Elaboración: Autora

Gráfico 9. Tipos de prenda reciclada



Elaboración: Autora

La pregunta número siete busca determinar qué tipo de prendas son las que poseen mayor preferencia por parte del encuestado al momento de comprar ropa reciclada. El 25,93% de los encuestados menciono que comprarían blusas de segunda mano, mientras que, el 9,52% prefiere comprar camisas. El 15,87% prefirió la compra de camisetas, el 32,80% mencionó su preferencia por la compra de jeans, y por último, el 15,87% mencionó su preferencia por la compra de pantalones.

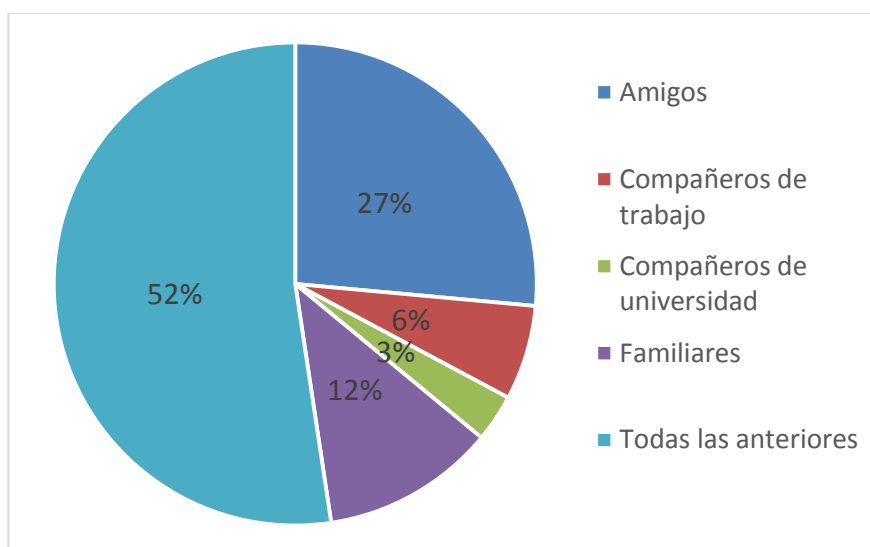
8.- ¿A quiénes recomendaría el uso de ropa reciclada?

Tabla 12. Recomendación sobre la compra de ropa reciclada

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Amigos	50	26,46%
Compañeros de trabajo	12	6,35%
Compañeros de universidad	6	3,17%
Familiares	22	11,64%
Todas las anteriores	99	52,38%
Total general	189	100,00%

Elaboración: Autora

Gráfico 10. Género de los encuestados



Elaboración: Autora

La pregunta número ocho busca determinar si los encuestados recomendarían a sus círculos sociales y familiares la compra de ropa reciclada. El 26,46% mencionó que la recomendaría a sus amigos, mientras que, el 6,35% lo recomendaría a sus compañeros de trabajo. El 3,17% dijo que la recomendaría a sus compañeros de la universidad. El 11,64% dijo que la recomendaría a sus familiares, mientras que, el 52,38% dijo que la recomendaría a todas las opciones anteriores.

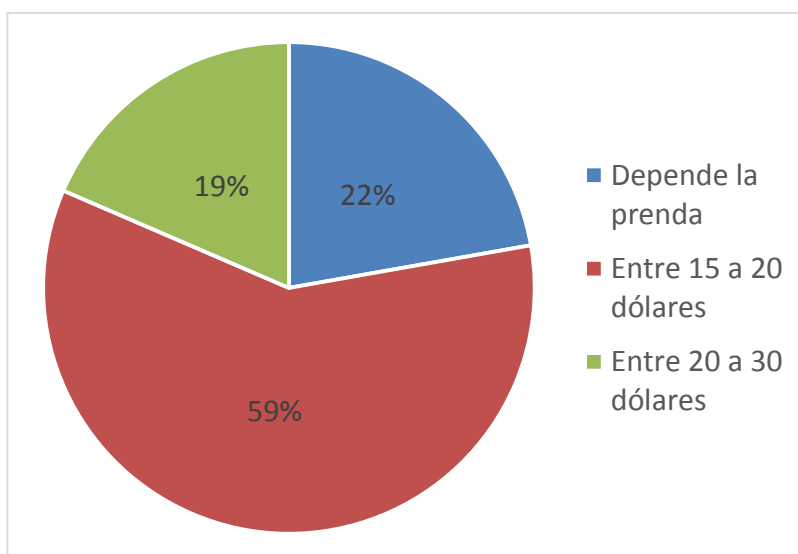
9.- ¿Qué precio considera deberían tener las prendas recicladas?

Tabla 13. Género de los encuestados

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Depende la prenda	42	22,22%
Entre 15 a 20 dólares	112	59,26%
Entre 20 a 30 dólares	35	18,52%
Total general	189	100,00%

Elaboración: Autora

Gráfico 11. Género de los encuestados



Elaboración: Autora

La pregunta número nueve se realizó a fin de conocer los precios que los encuestados consideran correctos para la venta de ropa reciclada. El 22,22% mencionó que el precio debería ser de acuerdo a cada prenda, pues un vestido no tiene el mismo valor que un jeans o una blusa. El 59,26% mencionó que los precios no deberían superar el rango entre 15 a 20 dólares. Por último, el 18,52% piensa que los precios deben estar dentro del rango de \$20 a \$30 dólares.

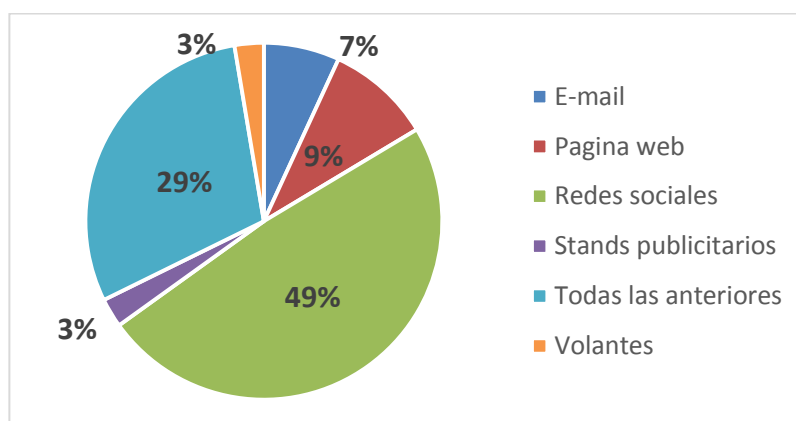
10.- ¿Qué medios cree que son los más convenientes para la promoción de una tienda de ropa reciclada?

Tabla 14. Género de los encuestados

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
E-mail	13	6,88%
Página web	18	9,52%
Redes sociales	92	48,68%
Stands publicitarios	5	2,65%
Todas las anteriores	56	29,63%
Volantes	5	2,65%
Total general	189	100,00%

Elaboración: Autora

Gráfico 12. Género de los encuestados



Elaboración: Autora

La pregunta número diez se formuló con el fin de determinar el medio publicitario, por el cual los encuestados quisieran conocer más acerca del negocio de ropa reciclada. El 6,88% de los encuestados mencionaron como medio publicitario a los correos electrónicos o e-mail, mientras que, el 9,52% prefiere la creación de una página web de la empresa. El 48,68% de los encuestados menciona a las redes sociales como un excelente canal de comunicación. El 2,65% prefiere que se promocioe el lugar por medio de stands publicitarios, el 2,65% dijo que los volantes son

una manera efectiva de publicidad y el 29,63% prefirió todos los métodos mencionados.

Según los datos recolectados en la encuesta podemos definir el perfil del consumidor con los siguientes puntos:

- La mayoría de consumidores tienen una edad entre 20 a 50 años de edad
- En su mayoría, los encuestados son de género femenino por lo que se considera que es una población objetivo mayoritario.
- Tienen un nivel socioeconómico medio y bajo.
- Tienes una frecuencia de compra de prendas de vestir superior a las 3 veces mensuales.
- Tienes un gasto promedio por este rubro superior a los \$50 dólares.
- Tienes predilección por las blusas y jeans.
- Consideran que el uso de ropa reciclada es un método de ahorro.
- Están dispuestos a comprar o vender ropa reciclada según su conveniencia, ya sea para captar dinero como para realizar compras con costos de oportunidad.

9.5.2 Oferta

En el cantón Durán no existen tiendas que se dediquen a la comercialización de prendas de vestir recicladas; por tanto la oferta es nula. Pero en Guayaquil, que está a 10 minutos de Durán, ya se comercializan estos productos en tiendas como “HALLADOS”, en centros comerciales como Albán Borja y La Rotonda. Situación que refleja el impacto que tiene la adquisición de prendas de vestir recicladas en buen estado.

Figura 13. Facebook de la Tienda Hallados



Fuente: Página de Facebook de la Tienda Hallados

9.6 Estrategia de diferenciación

La estrategia de diferenciación de la empresa “RECIGLAM” se fundamentará en los siguientes aspectos:

- Bajo costo, ya que las prendas contarían con descuentos entre el 20% y 70% en comparación con los precios originales de los productos.
- Calidad, ya que a pesar de ser ropa usada, esta solo se pondrá a la venta si se encuentra en condiciones aceptables y que no muestren deterioro grave.

9.7 Acciones de promoción

Las acciones de promoción se enfocarán en las redes sociales y además en la utilización del WhatsApp, el cual servirá para mostrar las prendas a los potenciales clientes para así concretar una posible venta.

Figura 14 Promoción mediante WhatsApp



Elaboración: Autora

10 Análisis operativo

10.1 Localización y descripción de las instalaciones

El negocio se encuentra ubicado en el cantón Durán de la provincia del Guayas, en la ciudadela Democrática Norte, Manzana Q, Solar 27, ubicado frente al Mi Comisariato de este cantón, tomando como referencia el local llamado Freno Seguro.

Figura 15. Macro localización del local comercial



Fuente: Google Maps

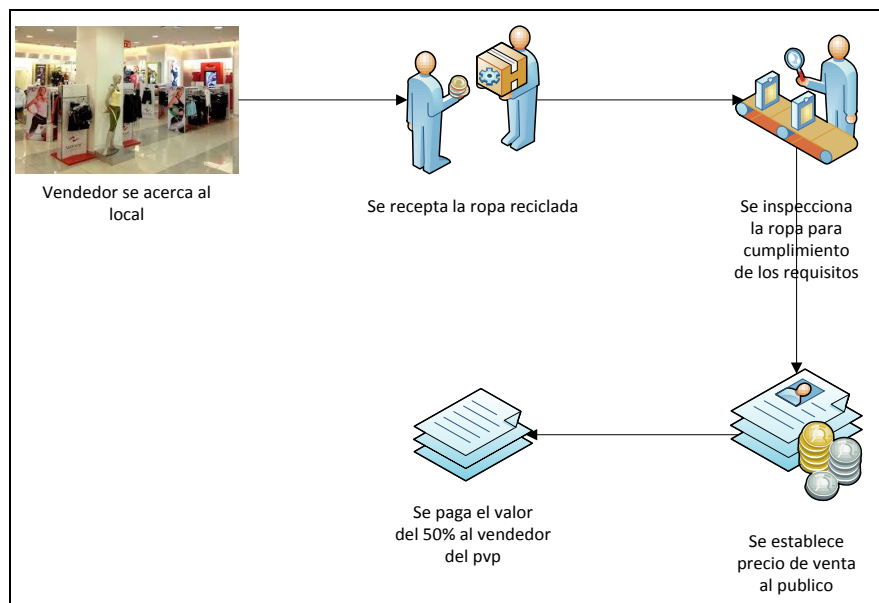
10.2 Método de producción

Al ser una empresa comercial, el proceso de producción se limita al intercambio de bienes. Es decir se realizan los siguientes pasos:

1. Las personas interesadas en la venta de su ropa reciclada se acercan al lugar.
2. Se realiza la evaluación de la prenda las cuales deben cumplir los siguientes requisitos:
 - Las prendas de vestir deberán estar en perfecto estado: sin descosidos, sin roturas y sin decoloración.
 - Las prendas deberán estar completamente limpias. Sin olores; es decir sin los olores de tabaco u olores típicos de prendas que llevan mucho tiempo guardadas.

- Los zapatos se entregarán perfectamente limpios. Si es posible, se acompañarán de su caja, bolsa de protección y sus accesorios.
 - Si es posible, los bolsos se acompañarán de su bolsa de protección y certificado de garantía.
 - Los accesorios no deben de estar oxidados, ni con polvo.
3. Si cumple los requisitos establecidos por el contrato de compra y venta, se designa un precio a la prenda.
 4. Del valor estipulado para la venta al público, el vendedor tendrá una comisión del 50% y el 50% restante será para la empresa.

Figura 16. Proceso de producción



Elaboración: Autora

10.3 Capacidad instalada

El local comercial posee una puerta de vidrio frontal como único acceso, tres paneles de madera de color blanco en donde se coloca la ropa de exhibición, 1 perchero para los bolsos y carteras, un mostrador para la

exhibición de bisutería, un baño que funciona como vestidor para las clientas, un dispensador de agua y una laptop para el registro de ventas.

Figura 17. Exteriores e interior de local “ReciGlam”



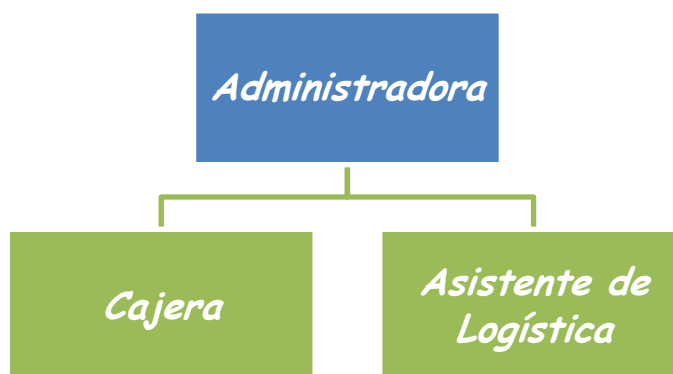
Elaboración: Autora

10.4 Cadena de abastecimiento

El producto poseerá un único local en el cual se distribuirán las prendas directamente al consumidor final, puesto que los proveedores serán personas particulares que venderán o donarán su ropa reciclada en buen estado para la venta al público de nivel socioeconómico medio y bajo a precios asequibles.

10.5 Recursos humanos

Figura 18. Organigrama de la empresa “Reciglam”



Elaboración: Autora

10.5.1 Perfiles y Funciones

El recurso humano del local “Reciglam” es compuesto por, la Administradora, el cajero y el asistente de logística. Sus perfiles y funciones serán detallados a continuación:

Tabla 15. Perfil y funciones de la Administradora

Cargo: ADMINISTRADORA	
Sueldo: \$500.00	Área: Administrativa
Perfil: <ul style="list-style-type: none">• Egresada o titulada en carreras administrativas como Administración de empresas, Gestión empresarial o afines.• Experiencia: 1 año en cargos similares.• Sexo: Indistinto	
Funciones: <ul style="list-style-type: none">• Administrar los procesos de compra y venta de los artículos• Evaluar el desempeño de los trabajadores• Determinar los objetivos y metas de la empresa• Identificar las oportunidades de inversión para la empresa	

Elaboración: Autora

Tabla 16. Perfil y funciones del cajero

Cargo: CAJERA	
Sueldo: \$354.00	Área: Financiera
Perfil:	
<ul style="list-style-type: none"> • Bachiller contable o cursando carreras administrativas como Administración de empresas, Contaduría pública o afines. • Experiencia: 6 meses en cargos similares. • Sexo: Indistinto 	
Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> • Recibir pago de las prendas de vestir • Entregar facturas a los clientes • Cuadre de caja al finalizar día laborable • Arreglo de perchas 	

Elaboración: Autora

Tabla 17. Perfil y funciones del asistente de logística

Cargo: ASISTENTE DE LOGISTICA	
Sueldo: \$354.00	Área: Logística
Perfil:	
<ul style="list-style-type: none"> • Cursando carreras administrativas como Gestión empresarial o afines. • Experiencia: 6 meses en cargos similares. • Sexo: Indistinto 	
Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> • Coordinar citas con posibles proveedores • Evaluar las prendas de vestir • Pago a proveedores • Firma de contratos de compra y venta 	

Elaboración: Autora

11 Análisis financiero

11.1 Inversión

Tabla 18. Inversión inicial

DESCRIPCIÓN	SUBTOTAL	TOTAL	% PART.
INVERSIÓN FIJA		\$ 2.778,00	32,55%
Muebles y enseres	\$ 677,00		7,93%
Equipos de oficina	\$ 1.365,00		15,99%
Equipos de computación	\$ 736,00		8,62%
INVERSIÓN DIFERIDA		\$ 1.785,00	20,92%
Gastos Legales de Constitución	\$ 1.635,00		19,16%
Gastos de Instalación y Adecuación	\$ 150,00		1,76%
INVERSIÓN CORRIENTE		\$ 3.971,26	46,53%
Capital de Trabajo	\$ 3.971,26		46,53%
TOTAL DE INVERSIÓN		\$ 8.534,26	100,00%

Elaboración: Autora

Para llevar a cabo este proyecto, la inversión es bastante accesible, ya que sólo se necesitaría un total de \$ 8.534.26, en la cual estarían incluidos los costos de inversión para compra de activos fijos, tales como muebles y enseres, equipos de oficina y equipos de computación (32.55% del total); también se consideró el presupuesto de inversión para gastos legales de constitución de la compañía, la instalación y adecuación del local, (20.92%) y el 46.53% restante se ha utilizado como presupuesto de capital de trabajo, en el cual se consideran las obligaciones de corto plazo que debe cumplir la empresa en el primer mes de operaciones, hasta el negocio poco a poco vaya dejando las ventas que sean capaz de mantenerlo en el corto y largo plazo.

11.2 Financiamiento

Para este efecto, las fuentes de financiamiento del proyecto serán a través de fondos propios y el saldo con un préstamo bancario, a continuación se detalla un cuadro donde se aprecia que el aporte propio

será de \$ 5,000.00 teniendo una incidencia de 58.59% sobre la inversión inicial, mientras que el saldo sería \$ 3,534.26 que representa el 41.41%.

Tabla 19. Fuente de financiamiento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	APORTE	% PART.
RECURSOS PROPIOS	\$ 5.000,00	58,59%
PRÉSTAMO BANCARIO	\$ 3.534,26	41,41%
TOTAL	\$ 8.534,26	100,00%

Elaboración: Autora

Para cubrir el 100% de la inversión, se hará un préstamo bancario al Banco Solidario, el cual ofrecería una tasa de interés de 10.85% para el plazo de 5 años, dejando una cuota mensual bastante conveniente de \$ 76.58 en el lapso de 60 meses. De esta forma, al hacer la tabla de amortización por años, se puede determinar que el interés sería de \$ 1,060.49 durante ese lapso.

Tabla 20. Préstamo Bancario

INSTITUCION FINANCIERA:	BANCO SOLIDARIO
MONTO:	\$ 3.534,26
TASA:	10,85%
PLAZO:	5
FRECUENCIA PAGO:	12
CUOTA MENSUAL:	\$ 76,58

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	PAGO
1	\$ 562,93	\$ 356,02	\$ 918,95
2	\$ 627,14	\$ 291,81	\$ 918,95
3	\$ 698,67	\$ 220,28	\$ 918,95
4	\$ 778,37	\$ 140,59	\$ 918,95
5	\$ 867,15	\$ 51,80	\$ 918,95
60	\$ 3.534,26	\$ 1.060,49	\$ 4.594,75

Elaboración: Autora

11.3 Presupuestos

En el tema de presupuestos, se ha hecho a continuación se puede explicar el detalle de los costos de sueldos y beneficios sociales que incurrirá el negocio para contratar a 3 personas, en este caso sólo se requiere por el momento a 1 administrador, 1 cajero y 1 asistente de logística, como ya se analizó en el capítulo anterior. A cada empleado se le cancelará su sueldo mensual más los beneficios sociales de Ley, como 13° y 14° remuneración, vacaciones, fondos de reserva y aportes al IESS. Razón por la cual, la carga salarial del negocio sería de \$ 18,968.91 para el primer año. Posteriormente, se considerará el incremento salarial de 6.64% que ha fluctuado en los últimos 3 años (2012 – 2015).

Tabla 21. Pago de Sueldos y Beneficios Sociales

CARGO	Cantidad	Sueldo Base	Mensual	Año 1
Administradora	1	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Cajera	1	\$ 354,00	\$ 354,00	\$ 4.248,00
Asistente de Logística	1	\$ 354,00	\$ 354,00	\$ 4.248,00
Subtotal	3	\$ 1.208,00	\$ 1.208,00	\$ 14.496,00
<u>Beneficios Sociales</u>				
XIII Sueldo			\$ 100,67	\$ 1.208,00
XIV Sueldo			\$ 88,50	\$ 1.062,00
Fondo de Reserva			\$ 100,63	\$ 1.207,52
Vacaciones			\$ 50,33	\$ 604,00
Aporte Patronal (12.15%)			\$ 146,77	\$ 1.761,26
Aporte Personal IESS (9.45%)			\$ 114,16	\$ 1.369,87
Total Sueldo + Beneficios Sociales		\$ 1.208,00	\$ 1.580,74	\$ 18.968,91

Elaboración: Autora

En el contexto de costos operativos, sólo se han clasificado dos rubros: el arriendo de local por \$ 250 mensuales y el costo de venta de las prendas que corresponde al 50% del precio de venta al público. En este caso el total de costos operativos por año sería de \$ 24,460.18 para el año 1; posteriormente estos rubros se aumentarán según la inflación promedio (3.67%) para el caso del arriendo y los costos variarían según el aumento de la demanda, que se estima en un 4.5% según el crecimiento del PIB.

Tabla 22. Presupuesto de Costos Operativos

	MENSUAL	Año 1
<u>COSTOS OPERATIVOS</u>		
Arriendo del local (incluye expensas comunes)	\$ 250,00	\$ 3.000,00
Costo de Venta de las prendas	\$ 2.038,35	\$ 24.460,18
		\$ -
SUBTOTAL	\$ 2.288,35	\$ 27.460,18

Elaboración: Autora

Como gastos administrativos, se ha considerado los sueldos de los 3 empleados, así como gastos por servicios básicos, suministros de limpieza y oficina. El total mensual sería de \$ 1,621.24, lo que representa un desembolso de \$ 19,454.91 para el primer año de operaciones. Asimismo, para la proyección de los 5 años posteriores, se ha hecho considerando la inflación promedio (3.67%).

Tabla 23. Presupuesto de Gastos de Administración

	MENSUAL	Año 1
<u>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</u>		
Sueldos y beneficios personal administrativo	\$ 1.580,74	\$ 18.968,91
Luz	\$ 15,00	\$ 180,00
Agua	\$ 7,50	\$ 90,00
Telefonía fija	\$ 6,50	\$ 78,00
Suministros de Oficina	\$ 6,50	\$ 78,00
Materiales de limpieza	\$ 5,00	\$ 60,00
SUBTOTAL	\$ 1.621,24	\$ 19.454,91

Elaboración: Autora

Los gastos de venta, incluyen actividades de promoción del negocio, en la cual se ha hecho un presupuesto estimado de los gastos de publicidad que incurriría el negocio para el primer año, asignando una provisión de \$ 740.00 anuales, dinero que servirá para artículos de Merchandising como gorras, llaveros, y demás, folletería, artículos en prensa escrita y la habilitación mensual del sitio web para que los clientes puedan conocer más de la empresa y hagan el contacto al momento de querer colaborar con la entrega de prendas de vestir.

Tabla 24. Presupuesto de Gastos de Ventas

	MENSUAL	Año 1
<u>GASTOS DE VENTAS</u>		
Publicaciones en Periódicos	\$ 30,00	\$ 120,00
Habilitación de pagina web	\$ 25,00	\$ 300,00
Merchandising	\$ 50,00	\$ 200,00
Folletería	\$ 30,00	\$ 120,00
		\$ -
SUBTOTAL	\$ 135,00	\$ 740,00

Elaboración: Autora

Para calcular el presupuesto de ingresos se tomaron los datos del análisis de mercado, en el cual la población objetivo analizada era 67521 personas que habitan en el cantón Durán y que pertenecen a la PEA, de ese total el muestreo arrojó que el 77.78% estaría dispuesto a adquirir ropa reciclada. Bajo este contexto, se estima que el mercado objetivo neto real que puede cubrir Reciglam, sólo representaría el 6%, ya que se ha considerado un escenario muy conservador en el cual al menos entre 10 y 11 prendas diarias se debería vender, esto equivale a 3151 prendas por año en una jornada de lunes a sábado y 8 horas laborales.

Tabla 25. Mercado Objetivo

	Personas
POBLACIÓN OBJETIVO :	67521
DISPOSICIÓN DE USAR ROPA RECICLADA	77,78%
Población Objetivo:	52.517,8
Expectativa de captación anual:	6%
Mercado Objetivo:	3.151,07

Elaboración: Autora

La participación de los productos fue asignada según los resultados obtenidos en el análisis de mercado. De esta forma también se procuró que las prendas oscilen en un precio máximo de \$ 20.00. Vale destacar que por cada prenda se pagará máximo hasta un 50% de margen al cliente como costo de venta, quedando el saldo para la tienda Reciglam.

Tabla 26. Presupuesto de Ingresos

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	% PARTICIPACIÓN	PRENDAS POR MES	PRECIO	INGRESO MENSUAL
Blusas	25%	65,65	\$ 15,00	\$ 984,71
Camisas	9%	23,63	\$ 20,00	\$ 472,66
Camisetas	15%	39,39	\$ 12,00	\$ 472,66
Jeans	32%	84,03	\$ 20,00	\$ 1.680,57
Pantalones	15%	39,39	\$ 18,00	\$ 708,99
Vestidos	4%	10,50	\$ 20,00	\$ 210,07
TOTAL INGRESOS	100%	262,59	\$ 17,50	\$ 4.529,66

Elaboración: Autora

Haciendo el cálculo de las prendas, se puede notar que la venta de jeans, por ejemplo, dejaría mayor cantidad de ingresos por su alta participación y alto costo, además que es una prenda muy versátil que combina con casi todos los estilos, razón por la cual el ingreso promedio para el año 1 sería de \$ 20,166.85, como segundo lugar las blusas también tienen una participación muy importante entre la gama de productos que ofrecerá Reciglam, representando \$ 11,816.51 para el primer año. En estos 2 productos estaría concentrado más del 50% de las ventas del negocio, de modo que hay que potenciar su salida y procurar ofrecer mayor variedad de prendas recicladas.

Finalmente, el ingreso mensual sería de \$ 4,529.66 que al año representaría en promedio \$ 54,355.96. Para la proyección de ingresos se aplicó el crecimiento de la industria en un 4.5% a partir del segundo año de operaciones.

Tabla 27. Presupuesto de ingreso por mes y año

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	INGRESO MENSUAL	AÑO 1
Blusas	\$ 984,71	\$ 11.816,51
Camisas	\$ 472,66	\$ 5.671,93
Camisetas	\$ 472,66	\$ 5.671,93
Jeans	\$ 1.680,57	\$ 20.166,85
Pantalones	\$ 708,99	\$ 8.507,89
Vestidos	\$ 210,07	\$ 2.520,86
TOTAL INGRESOS	\$ 4.529,66	\$ 54.355,96

Elaboración: Autora

11.4 Estado de resultados proyectado a 5 años

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Netas	\$ 54.355,96	\$ 56.801,98	\$ 59.358,07	\$ 62.029,18	\$ 64.820,49
Costos Operativos	\$ 27.460,18	\$ 28.670,99	\$ 28.451,42	\$ 29.704,97	\$ 29.393,44
Utilidad Bruta	\$ 26.895,78	\$ 28.130,99	\$ 30.906,65	\$ 32.324,21	\$ 35.427,05
Gastos de Operación					
Gastos Administrativos	\$ 19.454,91	\$ 20.732,28	\$ 22.093,94	\$ 23.545,46	\$ 25.092,80
Gastos de Venta	\$ 740,00	\$ 767,16	\$ 795,31	\$ 824,50	\$ 854,76
Depreciaciones	\$ 449,53	\$ 449,53	\$ 449,53	\$ 204,20	\$ 204,20
Amortizaciones	\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 357,00
Total Gastos de Operación	\$ 21.001,44	\$ 22.305,97	\$ 23.695,79	\$ 24.931,17	\$ 26.508,76
Utilidad Operacional	\$ 5.894,33	\$ 5.825,01	\$ 7.210,86	\$ 7.393,04	\$ 8.918,29
Gastos Financieros	\$ 356,02	\$ 291,81	\$ 220,28	\$ 140,59	\$ 51,80
Utilidad Antes de Participación	\$ 5.538,32	\$ 5.533,21	\$ 6.990,58	\$ 7.252,46	\$ 8.866,49
Participación de Trabajadores (15%)	\$ 830,75	\$ 829,98	\$ 1.048,59	\$ 1.087,87	\$ 1.329,97
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 4.707,57	\$ 4.703,22	\$ 5.942,00	\$ 6.164,59	\$ 7.536,51
Impuesto a la Renta (22%)	\$ 1.035,67	\$ 1.034,71	\$ 1.307,24	\$ 1.356,21	\$ 1.658,03
Utilidad Neta	\$ 3.671,90	\$ 3.668,52	\$ 4.634,76	\$ 4.808,38	\$ 5.878,48

Elaboración: Autora

11.5 Flujo de caja proyectado a 5 años

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<i>Ingresos Operativos:</i>						
Ventas Netas		\$ 54.355,96	\$ 56.801,98	\$ 59.358,07	\$ 62.029,18	\$ 64.820,49
<i>Egresos Operativos:</i>						
Costos Operativos		\$ 27.460,18	\$ 28.670,99	\$ 28.451,42	\$ 29.704,97	\$ 29.393,44
Gastos Administrativos		\$ 19.454,91	\$ 20.732,28	\$ 22.093,94	\$ 23.545,46	\$ 25.092,80
Gastos de Venta		\$ 740,00	\$ 767,16	\$ 795,31	\$ 824,50	\$ 854,76
Participación de Trabajadores		\$ 830,75	\$ 829,98	\$ 1.048,59	\$ 1.087,87	\$ 1.329,97
Impuesto a la Renta		\$ 1.035,67	\$ 1.034,71	\$ 1.307,24	\$ 1.356,21	\$ 1.658,03
Subtotal		\$ 49.521,50	\$ 52.035,12	\$ 53.696,50	\$ 56.519,01	\$ 58.329,01
Flujo Operativo		\$ 4.834,46	\$ 4.766,86	\$ 5.661,57	\$ 5.510,16	\$ 6.491,48
<i>Ingresos No Operativos:</i>						
Inversión Fija	\$ (2.778,00)					
Inversión Diferida	\$ (1.785,00)					
Inversión Corriente	\$ (3.971,26)					
<i>Egresos No Operativos:</i>						
Pago de Capital del Préstamo		\$ (562,93)	\$ (627,14)	\$ (698,67)	\$ (778,37)	\$ (867,15)
Pago de Intereses del Préstamo		\$ (356,02)	\$ (291,81)	\$ (220,28)	\$ (140,59)	\$ (51,80)
Flujo Neto Generado	\$ (8.534,26)	\$ 3.915,51	\$ 3.847,91	\$ 4.742,62	\$ 4.591,21	\$ 5.572,53

Elaboración: Autora

11.6 Análisis del punto de equilibrio

Para establecer las cantidades mínimas que el negocio debería vender para evitar pérdidas, se ha calculado el punto de equilibrio a través de la siguiente fórmula:

Tabla 28. Fórmula del Punto de Equilibrio

$$PEQ(\text{unidades}) = \frac{\text{Costos Fijos (CF)}}{PV - CVU}$$

Elaboración: Autora

Las variables aplicadas fueron: costos fijos, costos variables unitarios, precio de venta unitario (promedio) y costo variable unitario (promedio).

Tabla 29. Variables para calcular el punto de equilibrio

VARIABLES	AÑO 1
<i>Costos Fijos</i>	\$ 20.194,91
<i>Costos Variables</i>	\$ 27.460,18
<i>Unidades Promedio</i>	3.151,07
<i>Precio Promedio</i>	\$ 17,50
<i>Costo Variable Unitario</i>	\$ 8,71

Elaboración: Autora

Al aplicar la fórmula, se obtuvo que el negocio debe vender por lo menos 2298 prendas por año o consolidar ventas de hasta \$ 40,266.88 para que igualar a los costos y así evitar pérdidas. En términos porcentuales, representa un 74%. Esto quiere decir que el negocio debe vender al menos unas 7 prendas diarias para que el proyecto no pierda. Por ende este sería el escenario pesimista.

Tabla 30. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1
Prendas	2.298,68
Ventas	\$ 40.226,88
% Ventas	74,01%

Elaboración: Autora

11.7 Análisis de sensibilidad

Como se explicó en el análisis del punto de equilibrio, si el negocio comercializa lo necesario, el proyecto tendría una rentabilidad baja porque sólo se estaría superando el punto de equilibrio por una o dos prendas adicionales, apenas se ganaría \$ 0.25 adicionales del dólar que ya se invirtió. La TIR (24.94%) estaría por encima de la TMAR (15.56%), que es la tasa de descuento, y el VAN sería de \$ 2,099.81.

Tabla 31. Escenario pesimista

ESCENARIO PESIMISTA	
TMAR	15,56%
TIR	24,94%
VAN	\$2.099,81
IR	\$1,25

Elaboración: Autora

Sin embargo, si el negocio se mantiene por encima de las 7 unidades y alcanza a vender al menos unas 12 o 13 prendas diarias, la situación sería otra porque el proyecto sería rentable y la TIR superaría a la tasa de descuento del proyecto. El índice de rentabilidad explica que por cada dólar invertido se ganaría 1.30 dólares adicionales, siendo un buen negocio la venta de ropa reciclada en muy buenas condiciones.

Tabla 32. Escenario optimista

ESCENARIO OPTIMISTA	
TMAR	15,56%
TIR	59,91%
VAN	\$11.071,27
IR	\$2,30

Elaboración: Autora

11.8 Análisis de la rentabilidad del proyecto

Finalmente, calculando la rentabilidad del proyecto, en un escenario base en donde al día el negocio vendería entre 10 y 11 prendas. Los flujos netos obtenidos oscilarían entre \$ 3,915.51 y \$ 5,572.53 ya habiendo descontado ingresos, costos y gastos. Si bien aprecia un ligero aumento de los flujos en estos cinco primeros años, se debe a que los directivos de la empresa Reciglam establecerán una política respecto al costo de venta de las prendas, en donde el margen de costo será reducido en 2.5% a cada dos años hasta alcanzar un tope de 40% de ganancia para los proveedores en el quinto período. De esta forma el costo de venta que se pagará a los clientes será: de 45% para el año 1 y año 2; luego se reducirá a 42.5% para el año 3 y año 4; y en el año 5 será de 40% sobre el total de ingresos, situación que no preocupa mucho porque el escenario base presenta cifras muy conservadoras, casi cerca del punto de equilibrio y es muy probable que el crecimiento real de las ventas sea superior. Además estas medidas se tomarán para captar mayor cantidad de proveedores de ropa reciclada interesados y posteriormente con el mayor posicionamiento de la empresa se ofrecerá un margen que seguirá siendo atractivo, especialmente porque la competencia ofrece márgenes muy inferiores.

Es así como el Payback o flujo descontado, determina que la inversión de \$ 8,534.26 se recuperaría recién a partir del tercer año de operaciones, tomando en cuenta que es en este período donde ya hay un flujo descontado positivo.

Tabla 33. Flujos del proyecto

DESCRIPCION	FLUJOS NETOS	PAYBACK
AÑO 0	-\$8.534,26	-\$8.534,26
AÑO 1	\$3.915,51	-\$4.618,75
AÑO 2	\$3.847,91	-\$770,84
AÑO 3	\$4.742,62	\$3.971,77
AÑO 4	\$4.591,21	\$8.562,99
AÑO 5	\$5.572,53	\$14.135,52

Elaboración: Autora

Para realizar el análisis financiero, se calculó la tasa de descuento utilizando el método el Costo Capital Promedio Ponderado, el mismo que utilizó los porcentajes de participación de los fondos propios y las tasas de descuento de cada fuente de financiamiento para realizar una ponderación y así hallar una tasa única del proyecto, que en este caso es 15.56%.

A esta tasa de la conoce también como TMAR por sus siglas de Tasa Mínima Atractiva de Rendimiento, la cual determina el rendimiento base que deben generar los flujos por sobre la inversión, y así establecer si es rentable o no el proyecto.

Tabla 34. Cálculo de la tasa de descuento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	APORTE	% PART.	TASA DSCTO.	PONDERACIÓN
RECURSOS PROPIOS	\$ 5.000,00	58,59%	18,89%	11,07%
PRÉSTAMO BANCARIO	\$ 3.534,26	41,41%	10,85%	4,49%
TOTAL	\$ 8.534,26	100,00%	TMAR	15,56%

Elaboración: Autora

El análisis de la Tasa Interna de Retorno (TIR) arrojó un porcentaje de 41.21%, que establece un escenario alentador, ya que superó la expectativa de 15.56%. Además, el Valor Actual Neto (VAN) es \$ 6,087.13 una vez descontada la inversión; bajo este contexto se determina que el proyecto es rentable porque se reciben \$ 0.71 por cada dólar invertido.

Tabla 35. Análisis de Rentabilidad TIR - VAN

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD		
TASA DE DSCTO.	TMAR	15,56%
TASA INTERNA DE RETORNO	TIR	41,21%
VALOR ACTUAL NETO	VAN	\$6.087,13
ÍNDICE DE RENTABILIDAD	IR	1,71

Elaboración: Autora

12 Viabilidad

Una vez realizado el presente proyecto se pueden establecer las siguientes conclusiones:

1. El análisis de mercado implicó el cálculo de una población de 67521 habitantes del cantón Durán, que estaban dentro de la población económicamente activa (PEA) según datos del INEC. A esta población se aplicó un muestreo a través de una fórmula para poblaciones finitas y el resultado fue bastante favorable para el proyecto pues, el 77% de los encuestados manifestó que sí compraría una prenda de vestir reciclada. En cuanto al tema de precios más del 50% estuvo de acuerdo en que estos no deberían ser mayores de \$ 20.00 por prenda, teniendo más aceptación o participación en el muestreo los jeans y las blusas para damas.
2. En lo que respecta al proceso logístico para seleccionar las prendas, Las personas interesadas en la venta de su ropa reciclada se acercan al lugar. Posteriormente, se hará una evaluación de la prenda las cuales deben cumplir con varios requisitos. Si cumple los requisitos establecidos por el contrato de compra y venta, se designa un precio a la prenda. Del valor estipulado para la venta al público, el vendedor tendrá una comisión del 50% y el 50% restante será para la empresa.
3. En cuanto al tema financiero, el proyecto es rentable porque la inversión es relativamente pequeña, pues se necesita cerca de \$ 8,534.26 para cubrir costos de activos fijos, gastos de constitución y capital de trabajo. Además en el análisis financiero, se determinó que como mínimo se debe comercializar 7 prendas de vestir para que no existan pérdidas, y cualquier cifra superior dejaría ganancias para el negocio. Determinado así su viabilidad al arrojar

una TIR entre el 24% y 59%, recuperando la inversión dentro de 5 años.

13 Bibliografía

- Banco Central del Ecuador. (2015). *Reportes macroeconómicos a Julio 2015*. Quito: Dirección de Estadística Económica.
- COPCI . (29 de diciembre de 2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Obtenido de <http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/C%C3%B3digo-Org%C3%A1nico-de-la-Producci%C3%B3n-Comercio-e-Inversi%C3%B3n.pdf>
- Diario El Mercurio. (16 de Noviembre de 2013). Ecuatorianos destinan entre 15 y 20% de su sueldo a ropa. *Diario El Mercurio*, pág. 3.
- Ecología Verde. (29 de agosto de 2014). *Las 3R ecológicas: reducir, reutilizar y reciclar*. Obtenido de <http://www.ecologiaverde.com/las-3r-ecologicas-reducir-reutilizar-y-reciclar/>
- EcuadorInmediato. (2014). Principales gastos de los ecuatorianos: alimentos, bebidas y transporte. *EcuadorInmediato*, 1.
- EkosNegocios. (2012). NUEVA RUTA DE CONSUMO EN ECUADOR. *EkosNegocios*, 30.
- INEC. (2012). *Más de 8 de cada 10 hogares ecuatorianos no clasifica su basura*. Obtenido de http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com_content&view=article&id=4%3Amas-de-8-de-cada-10-hogares-ecuatorianos-no-clasifica-la-basura&catid=68%3Aboletines&Itemid=51&lang=es
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2 de Enero de 2015). *Canasta Basica 2015* . Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/canasta/>
- SENPLADES. (2013). *Plan Nacional de Desarrollo/Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017*. Quito: SENPLADES.
- Villacís, B. (2014). *El 80% de las empresas en Ecuador no invierte en protección ambiental*. Obtenido de Institución Nacional de Estadísticas y Censos: http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com_content&view=article&id=326%3Ael-80-de-las-empresas-en-ecuador-no-invierten-

en-proteccion-
ambiental&catid=56%3Adestacados&Itemid=3&lang=es

ANEXOS

INVERSIÓN FIJA

Descripción de Activos	Cantidad	C. Unitario	C. Total	Subtotal
<u>Muebles y enseres</u>				\$ 677,00
Counter recibidor	1	\$ 220,00	\$ 220,00	
Archivadores	1	\$ 75,00	\$ 75,00	
Repisas	1	\$ 82,00	\$ 82,00	
Percheros para ropa	4	\$ 75,00	\$ 300,00	
<u>Equipos de oficina</u>				\$ 1.365,00
Telefax	1	\$ 115,00	\$ 115,00	
Acondicionador de Aire	1	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	
<u>Equipos de computación</u>				\$ 736,00
Computadora de escritorio	1	\$ 550,00	\$ 550,00	
Impresora multifuncional	1	\$ 121,00	\$ 121,00	
Router wi-fi	1	\$ 65,00	\$ 65,00	
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS				\$ 2.778,00

DESCRIPCIÓN	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN	AÑO 1
Muebles y enseres	10	\$ 677,00	\$ 67,70
Equipos de oficina	10	\$ 1.365,00	\$ 136,50
Equipos de computación	3	\$ 736,00	\$ 245,33
DEPRECIACIÓN ANUAL		\$ 2.778,00	\$ 449,53
DEPRECIACIÓN ACUMULADA			\$ 449,53
DESCRIPCIÓN	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN	AÑO 1
Gastos Legales de Constitución	5	\$ 1.635,00	\$ 327,00
Gastos de Instalación y Adecuación	5	\$ 150,00	\$ 30,00
AMORTIZACIÓN ANUAL		\$ 1.785,00	\$ 357,00
AMORTIZACIÓN ACUMULADA			\$ 357,00

VARIABLES ECONÓMICAS	
CRECIMIENTO DEL PIB:	4,50%
INFLACIÓN:	3,67%
RIESGO PAÍS:	9,67%
TASA DE INTERÉS:	5,55%
INCREMENTO SALARIAL:	6,64%

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	PAGO	AMORTIZACION
0				\$ 3.534,26
1	\$ 44,62	\$ 31,96	\$ 76,58	\$ 3.489,63
2	\$ 45,03	\$ 31,55	\$ 76,58	\$ 3.444,61
3	\$ 45,43	\$ 31,14	\$ 76,58	\$ 3.399,17
4	\$ 45,85	\$ 30,73	\$ 76,58	\$ 3.353,33
5	\$ 46,26	\$ 30,32	\$ 76,58	\$ 3.307,07
6	\$ 46,68	\$ 29,90	\$ 76,58	\$ 3.260,39
7	\$ 47,10	\$ 29,48	\$ 76,58	\$ 3.213,29
8	\$ 47,53	\$ 29,05	\$ 76,58	\$ 3.165,76
9	\$ 47,96	\$ 28,62	\$ 76,58	\$ 3.117,81
10	\$ 48,39	\$ 28,19	\$ 76,58	\$ 3.069,42
11	\$ 48,83	\$ 27,75	\$ 76,58	\$ 3.020,59
12	\$ 49,27	\$ 27,31	\$ 76,58	\$ 2.971,33
13	\$ 49,71	\$ 26,87	\$ 76,58	\$ 2.921,61
14	\$ 50,16	\$ 26,42	\$ 76,58	\$ 2.871,45
15	\$ 50,62	\$ 25,96	\$ 76,58	\$ 2.820,83
16	\$ 51,07	\$ 25,51	\$ 76,58	\$ 2.769,76
17	\$ 51,54	\$ 25,04	\$ 76,58	\$ 2.718,22
18	\$ 52,00	\$ 24,58	\$ 76,58	\$ 2.666,22
19	\$ 52,47	\$ 24,11	\$ 76,58	\$ 2.613,75
20	\$ 52,95	\$ 23,63	\$ 76,58	\$ 2.560,80
21	\$ 53,43	\$ 23,15	\$ 76,58	\$ 2.507,38
22	\$ 53,91	\$ 22,67	\$ 76,58	\$ 2.453,47
23	\$ 54,40	\$ 22,18	\$ 76,58	\$ 2.399,07
24	\$ 54,89	\$ 21,69	\$ 76,58	\$ 2.344,19
25	\$ 55,38	\$ 21,20	\$ 76,58	\$ 2.288,80
26	\$ 55,88	\$ 20,69	\$ 76,58	\$ 2.232,92
27	\$ 56,39	\$ 20,19	\$ 76,58	\$ 2.176,53
28	\$ 56,90	\$ 19,68	\$ 76,58	\$ 2.119,63
29	\$ 57,41	\$ 19,16	\$ 76,58	\$ 2.062,21
30	\$ 57,93	\$ 18,65	\$ 76,58	\$ 2.004,28
31	\$ 58,46	\$ 18,12	\$ 76,58	\$ 1.945,82
32	\$ 58,99	\$ 17,59	\$ 76,58	\$ 1.886,84
33	\$ 59,52	\$ 17,06	\$ 76,58	\$ 1.827,32
34	\$ 60,06	\$ 16,52	\$ 76,58	\$ 1.767,26
35	\$ 60,60	\$ 15,98	\$ 76,58	\$ 1.706,66
36	\$ 61,15	\$ 15,43	\$ 76,58	\$ 1.645,51
37	\$ 61,70	\$ 14,88	\$ 76,58	\$ 1.583,81
38	\$ 62,26	\$ 14,32	\$ 76,58	\$ 1.521,55
39	\$ 62,82	\$ 13,76	\$ 76,58	\$ 1.458,73
40	\$ 63,39	\$ 13,19	\$ 76,58	\$ 1.395,34
41	\$ 63,96	\$ 12,62	\$ 76,58	\$ 1.331,38
42	\$ 64,54	\$ 12,04	\$ 76,58	\$ 1.266,84
43	\$ 65,12	\$ 11,45	\$ 76,58	\$ 1.201,71
44	\$ 65,71	\$ 10,87	\$ 76,58	\$ 1.136,00
45	\$ 66,31	\$ 10,27	\$ 76,58	\$ 1.069,69
46	\$ 66,91	\$ 9,67	\$ 76,58	\$ 1.002,78
47	\$ 67,51	\$ 9,07	\$ 76,58	\$ 935,27
48	\$ 68,12	\$ 8,46	\$ 76,58	\$ 867,15
49	\$ 68,74	\$ 7,84	\$ 76,58	\$ 798,41
50	\$ 69,36	\$ 7,22	\$ 76,58	\$ 729,05
51	\$ 69,99	\$ 6,59	\$ 76,58	\$ 659,06
52	\$ 70,62	\$ 5,96	\$ 76,58	\$ 588,44
53	\$ 71,26	\$ 5,32	\$ 76,58	\$ 517,18
54	\$ 71,90	\$ 4,68	\$ 76,58	\$ 445,28

55	\$	72,55	\$	4,03	\$	76,58	\$	372,73
56	\$	73,21	\$	3,37	\$	76,58	\$	299,52
57	\$	73,87	\$	2,71	\$	76,58	\$	225,64
58	\$	74,54	\$	2,04	\$	76,58	\$	151,11
59	\$	75,21	\$	1,37	\$	76,58	\$	75,89
60	\$	75,89	\$	0,69	\$	76,58	\$	0,00
	\$	3.534,26	\$	1.060,49	\$	4.594,75		

Proyección de la demanda

	PRENDAS	% CAPTACIÓN DEL MERCADO
AÑO 1	3.151,07	6,00%
AÑO 2	3.292,87	6,27%
AÑO 3	3.441,05	6,55%
AÑO 4	3.595,89	6,85%
AÑO 5	3.757,71	7,16%

CAPITAL DE TRABAJO	\$	3.971,26
C. OPERATIVO	\$	2.288,35
G. ADMINISTRATIVO	\$	1.621,24
G. VENTAS	\$	61,67

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

VARIABLES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos Fijos	\$ 20.194,91	\$ 21.499,44	\$ 22.889,25	\$ 24.369,97	\$ 25.947,56
Costos Variables	\$ 27.460,18	\$ 28.670,99	\$ 28.451,42	\$ 29.704,97	\$ 29.393,44
Unidades Promedio	3.151,07	3.292,87	3.441,05	3.595,89	3.757,71
Precio Promedio	\$ 17,50	\$ 17,50	\$ 17,50	\$ 17,50	\$ 17,50
Costo Variable Unitario	\$ 8,71	\$ 8,71	\$ 8,27	\$ 8,26	\$ 7,82

$$PEQ(\text{unidades}) = \frac{\text{Costos Fijos (CF)}}{PV - CVU}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Prendas	2.298,68	2.445,06	2.479,40	2.637,67	2.681,13
Ventas	\$ 40.226,88	\$ 42.788,58	\$ 43.389,57	\$ 46.159,24	\$ 46.919,84
% Ventas	74,01%	75,33%	73,10%	74,42%	72,38%