



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

MAESTRÍA EN FINANZAS Y PROYECTOS CORPORATIVOS

**TESIS PRESENTADA PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
GRADO ACADÉMICO DE MAGÍSTER EN FINANZAS
Y PROYECTOS CORPORATIVOS**

**“PROYECTO DE CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA PROVEEDORA DE
UNIFORMES ESCOLARES PARA LAS
ESCUELAS PÚBLICAS DE LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL”**

AUTORA:

ECON. WENDY DAYANA FLORES VALVERDE

TUTOR:

ECON. VLADIMIR JOSÉ SORIA FREIRE, MSc.

GUAYAQUIL - ECUADOR

ENERO 2016

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	
TÍTULO Y SUBTÍTULO: "PROYECTO DE CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROVEEDORA DE UNIFORMES ESCOLARES PARA LAS ESCUELAS PÚBLICAS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL"	
AUTOR: ECON. WENDY DAYANA FLORES VALVERDE	TUTOR: ECON. VLADIMIR SORIA FREIRE, MSc. REVISOR:
INSTITUCIÓN: Universidad de Guayaquil	FACULTAD: Ciencias Económicas
CARRERA: MAESTRÍA EN FINANZAS Y PROYECTOS CORPORATIVOS	
FECHA DE PUBLICACIÓN: Enero del 2016	N° DE PÁGS.: 117
TÍTULO OBTENIDO: Magister en Finanzas y Proyectos Corporativos	
ÁREAS TEMÁTICAS: Finanzas Aspecto: Emprendimiento	
PALABRAS CLAVE: Uniformes escolares, inversión, microempresa.	
RESUMEN: El presente trabajo investigativo se desarrolló pensando en la educación eficaz de los estudiantes, para ello el Gobierno Nacional ha ofrecido los uniformes escolares para escuelas de financiamiento fiscal. Por ello para el desarrollo de esta investigación se buscó todo lo referente al Sistema Nacional de Contratación Pública y su contribución al desarrollo de este proceso. En un segundo plano se desarrolló el estudio de mercado, que comprende argumentos válidos sobre plan de negocios, PYMES y uniformes escolares, así como su demanda en el mercado. En la parte final del trabajo se plantea la forma en cómo desarrollar esta microempresa, así como su análisis y su inversión.	
N° DE REGISTRO(en base de datos):	N° DE CLASIFICACIÓN:
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR: Econ. Wendy Flores Valverde	Teléfono: 0994179473 E-mail: wendyfloresv@hotmail.com
CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN	Nombre: Econ. Natalia Andrade Moreira, MSc. Secretaria de la Facultad de Ciencias Económicas- Universidad de Guayaquil. E-mail: nandramo@hotmail.com
	Teléfono: 2293052 (ext. 108)

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

Guayaquil, 8 de enero de 2016

Economista
Marina Mero Figueroa
Decana de la Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Guayaquil
Ciudad

De mi consideración:

Una vez que se ha terminado el proceso de revisión de la tesis titulada: **“PROYECTO DE CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROVEEDORA DE UNIFORMES ESCOLARES PARA LAS ESCUELAS PÚBLICAS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”** de la autora: **ECON. WENDY DAYANA FLORES VALVERDE**, previo a la obtención del grado académico de **Magíster en Finanzas y Proyectos Corporativos**; indico a usted que el trabajo se ha realizado conforme a la hipótesis propuesta por el autor, cumpliendo con los demás requisitos metodológicos exigidos por su dirección.

Particular que comunico a usted para los fines consiguientes.

Atentamente,

Econ. Vladimir Soria Freire, MSc.
TUTOR

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por permitirme cumplir
una meta más en mi vida.

Agradezco a la Universidad de Guayaquil, de manera especial
a la Facultad de Ciencias Económicas por contar con
excelentes docentes y programas de estudios
de posgrado para la superación de
sus profesionales.

Agradezco a mi familia por el apoyo incondicional
que siempre me mostraron.

Agradezco a mi tutor Econ. Vladimir Soria Freire, por su colaboración y
guía en el presente trabajo de investigación científica.

Econ. Wendy Flores V.

DEDICATORIA

Con amor dedico mi trabajo a mi adorado esposo Mgs. Edwin Frías C.,
quien ha mi sido amigo, compañero inseparable,
y la inspiración para la culminación
de mis estudios.

A mis padres Oscar Flores y Norma Valverde,
por darme la vida, impartirme amor, haberme inculcado buenas
costumbres y encaminarme hacia el superación para encontrar el éxito.

A mis hermanos: Oscar, Yadira, Roxanna y Diana
que con su apoyo, comprensión y
afecto moral, estuvieron siempre
conmigo en los momentos más difíciles
de mi formación. Por eso les brindo mi gratitud de todo
corazón por su apoyo incondicional.

Econ. Wendy Flores V.

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	I
REPOSITORIO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA.....	1
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR.....	2
AGRADECIMIENTO	3
DEDICATORIA.....	4
ÍNDICE GENERAL	5
ÍNDICE DE TABLAS.....	8
RESUMEN.....	12
INTRODUCCIÓN.....	13
HIPÓTESIS	14
OBJETIVOS	14
CAPÍTULO I.....	15
1. SISTEMA NACIONAL DE CONTRATACIÓN PÚBLICA	15
1.1. ANTECEDENTES DEL SISTEMA NACIONAL DE CONTRATACIÓN PÚBLICA 15	
1.2. OBJETIVOS Y PRINCIPIOS DEL SISTEMA NACIONAL DE CONTRATACIÓN PÚBLICA.....	16
1.3. MARCO JURÍDICO E INSTITUCIONAL	17
1.4. EJES DE ACCIÓN DE LAS COMPRAS PÚBLICAS	20
1.5. DIVERSIFICACIÓN E INCLUSIÓN DE PROVEEDORES EN SERCOP.	23
CAPITULO II.....	25
2. ESTUDIO DE MERCADO.....	25
2.1. EL PLAN DE NEGOCIOS.....	25
2.1.1. Estructura del plan de negocios	26
2.1.2. Objetivos del plan de negocios	32

2.2.	LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES).....	33
2.2.1.	Características	35
2.2.2.	Las fuentes de financiación de las pequeñas y medianas empresas.....	36
2.3.	UNIFORMES ESCOLARES.....	37
2.4.	SITUACIÓN DEL SECTOR TEXTIL Y CONFECCIONES EN EL ECUADOR ...	39
2.5.	DESCRIPCIÓN ESTADÍSTICA DE LA DEMANDA DE UNIFORMES.	40
2.6.	CONOCER LA OFERTA POTENCIAL Y LAS CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURALES DE LA COMPETENCIA.	43
2.7.	CONOCER LAS EXPECTATIVAS DE LA DEMANDA DE UNIFORMES ESCOLARES.....	46
	Condición jurídica del oferente	49
	Parámetros de calificación:.....	50
	Requisitos Mínimos:	52
	Forma de Pago:.....	54
	Plazo de entrega:	55
	Forma de entrega:	56
	Lugar de entrega:	56
	Obligaciones del contratista:	56
	Obligaciones de la contratante:	57
	CAPITULO III.....	62
3.	DETERMINACIÓN DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	62
3.1.	NOMBRE DE NEGOCIO.....	62
3.2.	DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	62
3.3.	ADMINISTRACIÓN Y ORGANIZACIÓN	63
3.4.	MISIÓN.....	63
3.5.	VISIÓN	63
3.6.	VALORES	64
3.7.	OBJETIVOS.....	64
3.7.1.	Objetivo general.....	64
3.7.2.	Objetivos específicos	65

3.8.	JUSTIFICACIÓN.....	65
3.9.	ANÁLISIS FODA	66
3.10.	DIVISIÓN DE ÁREAS	67
3.11.	ORGANIGRAMA FUNCIONAL	68
3.11.1.	Determinación de las funciones.....	69
3.12.	PLAN DE PRODUCCIÓN.....	70
3.12.1.	Presentación del producto	70
3.12.2.	Proceso de producción.....	71
3.12.3.	Equipo requerido para la elaboración del producto.....	72
3.13.	LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS INSTALACIONES.....	73
3.14.	MARKETING MIX	73
3.15.1.	Producto.....	74
3.15.2.	Precio.....	76
3.15.	VIABILIDAD FINANCIERA	84
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		106
CONCLUSIONES		106
RECOMENDACIONES		107
BIBLIOGRAFÍA.....		108
ANEXOS		110

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Políticas y lineamientos del Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV) vigente relacionadas con las compras públicas.	19
Tabla 2 Adjudicación de procesos según tamaño de proveedor.	23
Tabla 3 Clasificación de Empresas	35
Tabla 4 Indicadores del sector textil y confecciones	39
Tabla 5 Paquete (Kit) del uniforme escolar	43
Tabla 6 Beneficiarios del Programa "Hilando el Desarrollo" proyección periodo 2015 - 2016. Año Escolar Sierra y Costa	44
Tabla 7 Precio del Uniforme	76
Tabla 8 Datos referenciales de las proyecciones	84
Tabla 9 Activos fijos para el proyecto.....	85
Tabla 10 Inversión del capital de trabajo.....	85
Tabla 11 Inversión Inicial	86
Tabla 12 Financiamiento.....	86
Tabla 13 Condiciones del préstamo en la entidad financiera	86
Tabla 14 Plan de pago anual del préstamo.....	87
Tabla 15 Amortización de la deuda por pagos	87
Tabla 16 Modelo de materiales para el proceso productivo	88
Tabla 17 Proyección de incremento en los costos	89
Tabla 18 Proyección de la Producción.....	89
Tabla 19 Capacidad Instalada	90
Tabla 20 Rol de pagos del personal contratado.....	91
Tabla 21 Proyección del rol de pagos	92
Tabla 22 Gastos en servicios básicos.....	93
Tabla 23 Gastos en servicios básicos por año.....	93
Tabla 24 Presupuesto publicitario.....	94
Tabla 25 Detalle de gastos varios.....	94
Tabla 26 Costos fijos y variables de la operación	95
Tabla 27 Totalización de los costos	95
Tabla 28 Proyección de las ventas (Cantidades)	96

Tabla 29 Proyección de las ventas (Margen de contribución)	96
Tabla 30 Proyección de las ventas (Precios)	97
Tabla 31 Proyección de las ventas en 5 años	97
Tabla 32 Proyección de ventas por años	99
Tabla 33 Balance General	100
Tabla 34 Estados de Resultados	101
Tabla 35 Estado de Flujo de Efectivo	101
Tabla 36 Payback	102
Tabla 37 Punto de equilibrio	102
Tabla 38 Análisis del punto de equilibrio	103
Tabla 39 Cálculo del TIR y el VAN	104

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Estructura poblacional de Guayaquil por edades, 2010	58
Figura 2 Extrema pobreza por NBI en la población de 0 a 17 años	59
Figura 3 Pobreza por NBI en la población de 0 a 17 años	60
Figura 4 Población en edad escolar que trabaja y estudia, edad 5-17 años	60
Figura 5 Población en edad escolar que estudia y no trabaja en Guayaquil	61
Figura 6 Valores institucionales	64
Figura 7 División de las áreas	67
Figura 8 Organigrama funcional.....	68
Figura 9 Presentación del producto	70
Figura 10 Proceso de producción de uniformes escolares.....	71
Figura 11 Equipos para la elaboración del producto	72
Figura 12 Localización geográfica de las instalaciones.....	73
Figura 13 Mezcla del Marketing	74
Figura 14 Beneficios del Uniforme Escolar	75
Figura 15 Uniformes de educación física	75
Figura 16 Afiches.....	77
Figura 17 Volantes.....	78
Figura 18 Facebook.....	79
Figura 19 Twitter.....	80
Figura 20 Factura	81
Figura 21 Hoja Membretada	82
Figura 22 Tarjeta de presentación	83
Figura 23 Tarjeta de presentación	83
Figura 24 Ciclo de ventas	98
Figura 25 Punto de equilibrio	103

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexos 1 Matriz para determinar si se cumple con la maquinaria apropiada para la confección de los uniformes.	110
Anexos 2 Fichas técnicas del kit de uniforme escolar	112



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
MAESTRÍA EN FINANZAS Y PROYECTOS CORPORATIVOS
**“PROYECTO DE CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA
PROVEEDORA DE UNIFORMES ESCOLARES PARA LAS ESCUELAS
PÚBLICAS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”**

Autora:Econ. Wendy Dayana Flores Valverde

Tutor:Econ. Vladimir José Soria Freire, Msc.

RESUMEN

El presente trabajo investigativo se desarrolló pensando en la educación eficaz de los estudiantes, para ello el Gobierno Nacional ha ofrecido los uniformes escolares para escuelas de financiamiento fiscal. Por ello para el desarrollo de esta investigación se buscó todo lo referente al Sistema Nacional de Contratación Pública y su contribución al desarrollo de este proceso. En un segundo plano se desarrolló el estudio de mercado, que comprende argumentos válidos sobre el plan de negocios de una PYMES; así como, la demanda en el mercado de la confección de uniformes escolares. En la parte final del trabajo se plantea la forma en cómo desarrollar esta microempresa, así como su análisis y su inversión.

Palabras Claves:Uniformes escolares, inversión, microempresa.

INTRODUCCIÓN

La educación es uno de los puntos equivalentes en toda nación, y es que solamente por medio de este aspecto, se pueden formar más personas capaces de aprender nuevos oficios y convertirse en profesionales, sin embargo, esto implica un proceso largo, empezando por la educación primaria, donde el Gobierno Nacional ha dedicado mucho esfuerzo para que esa educación sea de calidad.

La calidad de la educación depende mucho de los tipos de maestros/sastres existentes, la preparación de los mismos, y los utensilios que los discentes puedan tener, sin embargo existe un punto directo y referencial, el uniforme escolar, el cual los identifica como pertenecientes a cierta institución educativa.

Para ello, en el presente estudio se muestra la importancia de la creación de una microempresa que facilite uniformes escolares para las escuelas públicas de la ciudad de Guayaquil. En el presente trabajo, su estructura especifica claramente desde los antecedentes que conllevan a determinar su factibilidad hasta la inversión que se debe aplicar para la creación de la microempresa.

En el primer capítulo se muestra los antecedentes del Sistema Nacional de Contratación Pública, puesto que muestra los requisitos estipulados para que la microempresa pueda participar entre los proveedores de uniformes escolares.

En el segundo capítulo se muestra la indagación del mercado, el cual compete la situación textil en la actualidad, así como el mercado de uniformes.

En el tercer capítulo se muestra la creación de la microempresa, el cual facilita cada uno de los análisis internos y externos así como la publicidad y la inversión a aplicar.

HIPÓTESIS

La creación de una microempresa proveedora de uniformes escolares para las escuelas públicas de la ciudad de Guayaquil, es económica y financieramente rentable.

OBJETIVOS

❖ Objetivo General

Contribuir al programa Hilando el Desarrollo, a través de la evaluación de resultados de un proyecto microempresarial.

❖ Objetivos Específicos

- Identificar la demanda insatisfecha del mercado de uniformes en la ciudad de Guayaquil.
- Conocer el tamaño y el proceso de presentación del servicio/producto de la empresa.
- Medir la rentabilidad del proyecto, a través de un análisis de costos e ingresos y una evaluación financiera.

CAPÍTULO I

1. SISTEMA NACIONAL DE CONTRATACIÓN PÚBLICA

1.1. Antecedentes del Sistema Nacional de Contratación Pública

Las Leyes de contratación pública precedentes a la actual, generaban continuos problemas de corrupción además de no utilizar e incentivar innovaciones tecnológicas. Por lo anterior con el fin de generar cambios profundos en la contratación pública en el Ecuador, el 04 de agosto de 2008 según Registro Oficial No. 395 se aprueba la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCP) en el que se crea el Instituto Nacional de contratación Pública (INCOP), posteriormente se publica la Ley Orgánica Reformatoria a la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública en el Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 100 de 14 de octubre de 2013 en la que se crea el Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP), que reemplaza al Instituto Nacional de contratación Pública (INCOP), este cambio buscaba aunar esfuerzos hacia la instrumentación de la Ley a través de un sistema informático que contribuya en la eficiencia y transparencia de la contratación pública (SERCOP, 2014).

Antes de la expedición de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCP), el régimen jurídico de la contratación pública constaba de los siguientes cuerpos normativos:

- Ley de Contratación Pública
- Ley de Consultoría
- Leyes especiales: estas regulaban contrataciones específicas y de carácter especial o estratégico, por ejemplo: seguridad interna, externa, etc.

Dentro de las principales limitaciones y problemas que generaban estos caducos cuerpos normativos tenemos:

- Procedimientos complejos en contrataciones simples

- Diversidad de normas que ocasionaron ausencia de parámetros para controlar.
- Registro de proveedores a discrecionalidad, es decir, sin concurso.
- Procedimientos distintos de acuerdo a la entidad

La Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCP) presenta un marco bajo el cual se determinan normas que regulan los procedimientos de contratación para la adquisición de bienes, ejecución de obras y servicios, incluidos los de consultoría que realicen las entidades contratantes. Una parte principal, la constituye el Sistema informático Oficial de Contratación Pública del Estado Ecuatoriano mediante el sitio web.

En esta Ley se estableció además el Registro Único de Proveedores (RUP), mismo que es un sistema público de información y habilitación de personas naturales y jurídicas nacionales o extranjeras, con capacidad de contratar de acuerdo a la Ley.

1.2. Objetivos y principios del sistema nacional de contratación pública.

Según la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCP), en su Artículo 9, son objetivos prioritarios del Estado, en materia de contratación pública, los siguientes:

- I. Garantizar la calidad del gasto público y su ejecución en concordancia con el Plan Nacional de Desarrollo;
- II. Garantizar la ejecución plena de los contratos y la aplicación efectiva de las normas contractuales;
- III. Garantizar la transparencia y evitar la discrecionalidad en la contratación pública;
- IV. Convertir la contratación pública en un elemento dinamizador de la producción nacional;

- V. Promover la participación de artesanos, profesionales, micro, pequeñas y medianas empresas con ofertas competitivas, en el marco de esta Ley;
- VI. Agilizar, simplificar y adecuar los procesos de adquisición a las distintas necesidades de las políticas públicas y a su ejecución oportuna;
- VII. Impulsar la participación social a través de procesos de veeduría ciudadana que se desarrollen a nivel nacional, de conformidad con el Reglamento;
- VIII. Mantener una sujeción efectiva y permanente de la contratación pública con los sistemas de planificación y presupuestos del Gobierno central y de los organismos seccionales;
- IX. Modernizar los procesos de contratación pública para que sean una herramienta de eficiencia en la gestión económica de los recursos del Estado;
- X. Garantizar la permanencia y efectividad de los sistemas de control de gestión y transparencia del gasto público; y,
- XI. Incentivar y garantizar la participación de proveedores confiables y competitivos en el Sistema Nacional de Contratación Pública.

En el Artículo 4 indica que para la aplicación de esta Ley y de los contratos que de ella deriven, se observarán los principios de legalidad, trato justo, igualdad, calidad, vigencia tecnológica, oportunidad, concurrencia, transparencia, publicidad; y, participación nacional.

1.3. Marco jurídico e institucional

En el presente apartado se describen en primera instancia los artículos y objetivos que mencionan a las compras públicas en la Constitución de la República y el Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV) vigente, además de las normas y leyes que maneja el Sistema Nacional de Contratación Pública (SERCOP). Es pertinente describir este marco, ya que la empresa que se va a crear tiene como su grupo de demanda objetivo a los

requerimientos de uniformes que hace el estado, mediante concurso en el portal de compras públicas.

En la Constitución de la República del Ecuador, Sección segunda, Política fiscal del Artículo 288 versa: “Las compras públicas cumplirán con criterios de eficiencia, transparencia, calidad, responsabilidad ambiental y social. Se priorizarán los productos y servicios nacionales, en particular los provenientes de la economía popular y solidaria, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas”.

Dentro de la planificación del desarrollo, establecido en el Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV) 2013 – 2017, encontramos lineamientos en los cuales incluyen a las compras públicas, mediante la cuales se privilegian la adquisición de productos nacionales y la importación de bienes y servicios. Se debe analizar exhaustivamente el mercado nacional, para verificar la capacidad de producir los bienes y servicios requeridos (SENPLADES, 2013).

En el Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV) 2013 – 2017 también se destaca como un elemento de gestión que ha permitido agilizar la respuesta de la administración pública a nivel territorial, es la desconcentración administrativa financiera, la cual implica que las entidades públicas se encuentren en capacidad de gestionar sus recursos, realizar compras públicas que dinamicen las economías locales, y dar solución a los problemas cotidianos para la prestación de mejores servicios.

Además, dentro de las políticas y lineamientos estratégicos del Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV) vigente, encontramos presente a las compras públicas como medio y fin para coadyuvar a la consecución de los objetivos planteados, a continuación, se presenta una tabla con las políticas y lineamientos donde encontramos a las compras públicas.

Tabla 1 Políticas y lineamientos del Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV) vigente relacionadas con las compras públicas.

Política	Lineamiento
1.6. Fortalecer a las empresas públicas como agentes en la transformación productiva	i. Impulsar la planificación, el ahorro de recursos y las compras públicas plurianuales en la gestión de las empresas públicas, con énfasis en las de los sectores estratégicos.
7.4. Impulsar la generación de bioconocimiento como alternativa a la producción primario-exportadora.	d. Establecer mecanismos de gestión que fomenten el financiamiento, la producción, las compras públicas y el acceso a los bienes y servicios basados en el bioconocimiento.
7.9. Promover patrones de consumo conscientes, sostenibles y eficientes con criterio de suficiencia dentro de los límites del planeta.	f. Incorporar criterios ambientales en las pautas de compras públicas para la toma de decisiones, con una visión de consumo ambientalmente responsable y sustentable.
10.7. Impulsar la inversión pública y la compra pública como elementos estratégicos del Estado en la transformación de la matriz productiva.	f. Mantener la potestad del Estado para promover la transformación de la matriz productiva mediante las compras públicas con proveedores ecuatorianos, en cualquier negociación comercial internacional entre el Ecuador y otros países.
11.1. Reestructurar la matriz energética bajo criterios de transformación de la matriz productiva, inclusión, calidad, soberanía energética y sustentabilidad, con incremento de la participación de energía renovable	<p>i. Fortalecer las compras públicas plurianuales, la sustitución de importaciones, el fortalecimiento de encadenamientos productivos locales y la transferencia e innovación tecnológica, en la gestión de las empresas públicas del ámbito energético.</p> <p>k. Fortalecer las compras públicas plurianuales, la sustitución de importaciones, las transferencias e innovaciones tecnológicas y la gestión comercial y de redes de distribución eficientes y competitivas, en la gestión de la empresa pública de telecomunicaciones.</p>

Fuente: (SENPLADES, 2013)
 Elaboración: Econ. Wendy Flores

Con respecto a las principales líneas de acción relacionadas con la transformación de la matriz productiva presentada en la Agenda Zonal ZONA 8, tenemos que se plantea a partir de su vinculación con los procesos de compras públicas para promover el desarrollo de la industria farmacéutica y al fortalecimiento de los centros de investigación. Además de fomentar la productividad y competitividad de las pequeñas y medianas empresas y de la economía popular y solidaria en las líneas de tejidos y confecciones (vinculadas con compras públicas) y alimentos frescos y procesados.

1.4. Ejes de acción de las compras públicas

El Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP) firme con el compromiso del Gobierno Nacional por transformar la matriz productiva, ha asumido diversos retos que están encaminados a promover los sectores productivos del país, a la priorización del valor agregado ecuatoriano y al impulso de las economías de escala.

En ese sentido, el Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP), ha centrado su gestión en varios ejes transversales que están orientados al desarrollo productivo nacional, a la democratización de los procedimientos de compras públicas a través de la inclusión masiva de artesanos y actores de la economía popular y solidaria, y al empoderamiento de la ciudadanía para la revolución ética y transparente de la contratación estatal.

1. Estandarización de las normas de contratación pública

Se normalizaron el mayor número de bienes y servicios, a través de la homogenización de las características de dichos productos, de forma que puedan ser catalogados; dando una mayor participación a las instituciones requirentes por parte de los proveedores y un ahorro en los recursos humanos, recursos materiales y recursos económicos.

2. Inclusión económica solidaria

La inclusión masiva de artesanos y actores de la economía popular y solidaria a través de ferias y catálogos inclusivos, pone a este sector productivo como la primera opción de compra ante las entidades públicas, de esta manera, se impulsan las economías locales, se genera fuentes de empleo y se incentiva el consumo de productos nacionales.

En ese sentido, el Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP) ha desarrollado varios instrumentos para incentivar la participación de los actores de la economía popular y solidaria, entre ellos el otorgamiento de márgenes de preferencia, la reserva de mercado, establecimiento de criterios para contratación preferente, la posibilidad de mejorar sus propuestas y ofertas, y el desarrollo de Ferias Inclusivas y Catálogos Dinámicos Inclusivos.

3. Transferencia de Tecnología

En las adquisiciones que realiza el Estado a proveedores internacionales se establecerán condiciones para que la empresa adjudicada, a más de brindar mantenimiento o soporte luego de la entrega final del producto, se capacite a especialistas ecuatorianos para que a mediano plazo se puedan producir esos bienes o prestar dichos servicios de origen nacional.

4. Sustitución de importaciones

De la mano de la transferencia de conocimiento y tecnología, la sustitución de importaciones se basa en la priorización de productores nacionales y la ponderación de un mayor porcentaje de Valor Agregado Nacional en las ofertas de bienes y servicios para incrementar la producción nacional, de forma que, en un principio, se cubra la demanda nacional y posteriormente, a través de economías de escala, se puedan exportar productos no tradicionales, se reduzca la tasa de importaciones, se equilibre la balanza comercial, se permita el ingreso de dólares y se conserve el circulante que ya se encuentra en nuestro país.

5. Liquidez para pequeños proveedores

En muchas ocasiones, luego de que un proveedor presta el servicio o entrega los bienes a una entidad, debido a diferentes razones, el pago se retrasa y por ende la producción de ese emprendedor se detiene. En ese sentido, el Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP) está desarrollando un mecanismo que provea de liquidez a pequeños proveedores locales para que a través de documentos que garanticen el pago por la entrega satisfactoria de un producto puedan acceder a garantías o préstamos, de tal forma que su producción no se detenga por falta de recursos económicos y estén en la capacidad de seguir produciendo.

6. Revolución ética y transparente

Este eje de acción es atacado por el Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP) desde varios frentes. El primero es la generación de espacios para la ciudadanía a través de los cuales se convierten en veedores y retro alimentadores de la realidad de la contratación pública, es decir qué sucede en la práctica y su gestión a nivel territorial.

Por otro lado, proveedores y entidades son capacitados y certificados para promover una participación y gestión efectiva, garantizando de alguna forma, que a través del conocimiento se eviten errores que dificulten la ejecución óptima de los procedimientos de compra pública.

Finalmente, el Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP) realiza una radiografía de la gestión que realizan las entidades públicas al momento de contratar. A través de dicha herramienta, las máximas autoridades de cada entidad contratante conocen cómo se están ejecutando las compras públicas en sus instituciones y el Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP) identifica a aquellas que requieren de un mayor acompañamiento y capacitación para mejorar su gestión.

1.5. Diversificación e inclusión de proveedores en SERCOP.

El Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP) como ente regulador del mercado público busca fomentar la diversificación e inclusión de proveedores del estado, particularmente a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) y actores de la Economía Popular y Solidaria (EPS) como fortalecimiento para el cambio de la matriz productiva.

Para calcular el nivel de diversificación en la participación de proveedores, se consideran los proveedores que participan en procesos de: Licitación, Cotización, Concurso Público, Lista Corta y Subasta Inversa Electrónica.

El nivel de diversificación se mide por el porcentaje de participantes que terminan adjudicando al menos un proceso. Bajo este criterio se observa un rango amplio de diversificación en las diferentes provincias del país. Sin embargo, a nivel nacional, en promedio, más del 50% de los proveedores que participaron en los procesos de contratación pública terminaron adjudicando un proceso o más.

Adicionalmente, cabe resaltar que existen 2.505 proveedores que adjudicaron 5 o más procesos de contratación pública. De estos, 1.769 equivalen a PYMES, es decir, el 70% de proveedores que adjudicaron 5 o más procesos. Estas cifras revelan un nivel de inclusión importante para los micros y pequeños empresarios de parte del mercado público en el Ecuador.

Tabla 2 Adjudicación de procesos según tamaño de proveedor.

TAMAÑO PROVEEDOR	PROVEEDORES CON 5+ PROCESOS ADJUDICADOS	% PROVEEDORES
Grande	295	11,78%
Mediano	441	17,60%
Pequeño	839	33,49%
Microempresa	930	37,13%
Total	2.505	100,00%

Fuente: SERCOP

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

El Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP) comprometido con el desarrollo del sector productivo del país y con el objetivo de inclusión a los microempresarios y actores de la Economía Popular y Solidaria, suscribió 640 convenios del programa “Hilando el Desarrollo” (SERCOP, 2013).

En el año 2014, se invirtieron 36 millones de dólares en compras públicas para el Programa “Hilando el Desarrollo”. En el mismo año, más de 3.000 actores de la Economía Popular y Solidaria fueron contratados de manera directa a través de ferias inclusivas y Catálogo Electrónico; mientras que cerca de 16.000 plazas de trabajo se generaron de manera indirecta. (El Ciudadano, 2015)

CAPITULO II

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1. El plan de negocios

Según Cabrerizo & Naveros(2014), “el plan de negocios es una herramienta de planificación que está diseñada para proporcionar una mayor visibilidad en el desarrollo de unos objetivos de negocio específicos y dedicado a él.” (pág.221)

El plan de negocios es una potente herramienta de gestión para las empresas desde su nacimiento (puesta en marcha) hasta su vencimiento. Este material está destinado a "mirar hacia adelante", mediante la asignación de recursos humanos, tecnológicos y financieros, teniendo en cuenta los puntos clave, identificación de oportunidades y anticipar posibles dificultades.

Esta herramienta es vital para la continuidad de la empresa, incluso para aquellos que no buscan ningún tipo de recursos financieros, la capitalización o posicionamiento en el mercado. Sin importar el tamaño de su empresa o proyecto es fundamental elaborar un plan de negocios.

Un plan de negocios bien estructurado tiene como objetivo ayudar al plan del empresario/ejecutivo y enfocar sus ideas. La adopción de medidas destinadas a su empresa al mismo tiempo, es una herramienta de seguimiento y establecimiento de metas y la gestión de riesgos. Hay varias maneras de preparar un plan de negocios, pero no hay un formato simple o un patrón.

El plan de negocios es un caso donde se efectúa un estudio analítico exhaustivo de todos los aspectos de un proyecto o la realización de ellos. Contiene un plan de acción detallado y una evaluación de la perspectiva de la rentabilidad del proyecto propuesto. El plan permite comunicar nuestras ideas de negocio a los inversionistas y, si es necesario, para obtener el financiamiento o para establecer empresas conjuntas.

2.1.1. Estructura del plan de negocios

De acuerdo a Borello (2014) el siguiente es un resumen de los elementos que pueden ser usados para la efectuación de un plan de negocios:

- **Resumen ejecutivo**

El resumen ejecutivo tiene como objetivo captar el interés del inversionista que evaluará su plan de negocio. Se debe resumir las intenciones de la empresa, las habilidades que tiene su grupo de trabajo, como va a lograr los objetivos y las perspectivas financieras del negocio.

- **Descripción de la empresa o proyecto**

La descripción de la empresa es el primer paso técnico de un plan negocios para ser desarrollado; esta parte detallainformación de la empresa en el caso de que ya se encuentre establecida, de lo contrario, se trata como parte de la descripción de su proyecto.

Si la empresa ya está establecida, es esta sección el empresario debe describir su historia, el crecimiento, volumen de negocios en los últimos años, su nombre, los impuestos, la estructura organizativa, ubicación, asociaciones, servicios de outsourcing, etc.

- **El producto/servicio**

Se describe qué productos y servicios se quieren brindar, de qué manera serán producidos, sus ciclos de vida, factores tecnológicos involucrados, la investigación y el desarrollo, los principales clientes existentes, se define la marca y/o cualquier patente de producto, etc.

Esta parte ayuda a la empresa a relacionarse con el desarrollo de los productos y servicios que el negocio va a ofrecer. También describirá lo que hay que tener en cuenta a la hora de seleccionar proveedores.

- **El mercado**

El empresario debe demostrar que conoce muy bien el mercado de consumo del producto/servicio por medio de un estudio, identificar las

tendencias y preferencias del mercado al cual va dirigido, es fundamental para asegurar la aceptación del producto.

Un estudio de mercado implica al menos tres dimensiones:

- ❖ El mercado de consumo actual y potencial,
- ❖ Proveedores, y
- ❖ Competidores actuales y potenciales.

Por tanto, este análisis presupone un análisis de la demanda y la oferta.

Con los resultados obtenidos, se elige presentar datos estadísticos que sirven como indicadores para la viabilidad de nuestro negocio, de acuerdo con el rendimiento del mercado. Un buen análisis de mercado debe proporcionar una comprensión del mercado de la compañía, sus clientes, sus competidores, datos e información del mercado en el que opera la empresa. El análisis del mercado también le permite llegar a conocer el entorno en el que se desenvuelve el producto/servicio.

Cabe recalcar que el mercado está compuesto por el entorno en el que se encuentra la empresa y el producto, la competencia y el perfil del consumidor. Por lo tanto, la definición de mercado tiene en cuenta los siguientes aspectos:

- ❖ Análisis de la industria o sector
- ❖ Segmento de mercado y descripción
- ❖ Análisis FODA del producto/servicio

- **Competencia**

Martínez (2013) conceptualiza el análisis de la competencia como “una metodología estructurada que considera ciertas técnicas que proporcionan la información básica para la toma de decisiones inherentes al diseño estratégico de la empresa.” (pág.62)

El proceso de análisis de la competencia comienza en la búsqueda de información, en el análisis de los ambientes; con esta información, se

puede hacer una evaluación de los escenarios actuales y futuros del sector y actividad de la empresa, identificando el mejor de los escenarios, el más probable y lo menos probable.

Los estudios prospectivos y la construcción de escenarios tienen exactamente el propósito de reducir las incertidumbres y anticipar el futuro. Además de proporcionar herramientas de manera efectiva a los empresarios independientemente del sector público o privado, por lo que puede proporcionar ventajas competitivas.

- **Plan de Marketing**

Según Ferrell & Hartline(2012) “un plan de marketing esbozará su ventaja competitiva sostenible a sus inversores” (pág.104). El plan de marketing presenta cómo el empresario tiene la intención de vender su producto/servicio y ganar más clientes, manteniendo su interés y también el aumento de la demanda.

Se deben dirigir sus métodos de comercialización, el producto/servicio a los diferenciales de clientes, precios, estrategias de proyección de ventas, canales de distribución y promoción/comunicación y la publicidad.

El éxito de un plan de marketing está directamente relacionado con la cantidad que el empresario conoce el mercado/sector en el que actuará. Así que es muy importante que la información recopilada durante el análisis del mercado justifique la estrategia del plan de marketing.

La proyección de ventas debe hacerse con base en el análisis de mercado y estrategia de marketing de la compañía. Por lo tanto, esta proyección es más realista y es más probable que ocurra como estaba previsto. Se debe prestar atención al hecho de que la estacionalidad, afecta a las ventas. Por lo tanto, una buena manera de hacer las proyecciones de ventas es a través de proyecciones mensuales en términos de volumen de ventas y los precios.

Cuando se trata de la estrategia de marketing, el empresario debe tener en cuenta el llamado 4P del marketing: producto (posicionamiento), Precio, Plaza (Canales de distribución) y la Publicidad y Promoción. La proyección de ventas está directamente relacionada con la estrategia de marketing de la empresa y busca establecer cómo va a vender el producto/ servicio con el propósito de convertir en acciones las estrategias establecidas.

- **Fabricación y Operaciones**

Según Krajewsky & Ritzman (2013) en la sección de fabricación y operaciones se puede incluir información como:

Proceso de producción: Es el detalle del proceso involucrado en la producción de los productos o servicios; este proceso puede variar dependiendo de su negocio. Se debe determinar si cubre todos los procesos de fabricación, conocer las personas involucradas, los terceros implicados, y detalles sobre la manera de entregar el producto/servicio a sus clientes.

Proveedores: Listar los principales proveedores y detallar lo que suministran a su negocio. También explica cómo va a mantener una buena relación con ellos.

Planta y equipo: Describir las compras de plantas y equipos actuales. Estos pueden incluir los vehículos, equipos informáticos, teléfonos y fax. Para cada elemento se debe de incluir una descripción (marca y modelo en su caso), fecha de compra, precio de compra y los gastos de funcionamiento.

Canales de comunicación: Se debe explicar cómo sus clientes pueden ponerse en contacto con usted. Estos canales pueden incluir: teléfono (fijo/móvil), apartado de correos, escaparate, correo electrónico, fax, blog de Internet o canal de medios de comunicación social.

Las formas de pago aceptadas: Lista los tipos de pago que acepte. Por ejemplo, efectivo, crédito, cheque, tarjetas de regalo.

Garantías y reembolsos: En el caso de que se fabrique ciertos bienes, se debe detallar los términos de la garantía y su política de reembolso/cambio de estos bienes. Como por Ejemplo: Visita nuestra página de Garantías y devoluciones.

Control de calidad: Detallar todas las comprobaciones o saldos que tiene para asegurar que el producto o servicio que ofrece, se produce en el mismo nivel de calidad.

- **Plan financiero**

El plan financiero, debe estar en números, y debe contener todas las acciones previstas de la compañía con la prueba técnica de cuánto va a necesitar en términos de inversión de capital, cuándo y con qué propósito, para lograr los objetivos que requieren el éxito del negocio.

Es esencial que contenga elementos tales como: el flujo de caja, balance general, el punto de equilibrio, las necesidades de inversión, rentabilidad prevista, periodo de amortización de las inversiones, etc. En términos financieros, se presentan en números, todas las acciones previstas para la empresa. Algunas de las preguntas que el empresario debe responder en este artículo son:

- ¿Cuánto se necesita para iniciar el negocio?
- ¿Existe disponibilidad de los recursos para esto?
- ¿Dónde consigo los recursos para el crecimiento del negocio?
- ¿Cuál es el mínimo de ventas necesarias para que el negocio sea viable?
- ¿El volumen de ventas que la empresa estime llegar, hace que la empresa sea atractiva?
- ¿La rentabilidad que la empresa va a obtener es atractivo?

El empresario y su equipo deben preparar el plan de negocios, el establecimiento de la visión general del plan, su aplicación, sus plazos y objetivos.

Mientras que todo el material es importante, hago algunos comentarios específicos sobre la sección de los resultados financieros históricos y proyectados. En esta sección, todas las hipótesis y los datos cuantitativos presentados en otras partes se someten a una prueba numérica.

En resumen, las proyecciones financieras están preparadas con todas las estimaciones de ventas, costos de producción, distribución, logística y gastos de venta y administrativos.

Se deben preparar las proyecciones financieras para un período de tres a cinco años para que pueda servir como una guía para el equipo de gestión de las metas de la organización en este período y comunicar a las instituciones financieras o inversores potenciales.

El plan financiero debe ser preparado bajo normas mínimas conocidas y se puede simplificar o detallar de acuerdo a su segmento de mercado y la calidad de la información obtenida, pero en resumen contiene los resultados ("output"):

- Los estados financieros (balance, cuenta de resultados/pérdida y el flujo de efectivo y ganancias) en los últimos años (si está disponible);
- Las proyecciones financieras y de flujo de efectivo por el período de tres años;
- Análisis económico: punto de equilibrio, la rentabilidad, el rendimiento de la inversión, etc.

Cuando existe la necesidad de recursos financieros externos a través de la financiación, es importante incluir en sus proyecciones un resumen de la utilización hasta la liquidación de los recursos. Los posibles inversores

y prestamistas quieren ver la cantidad de recursos financieros que la empresa tendrá, la capacidad de pago y el valor agregado del negocio.

2.1.2. Objetivos del plan de negocios

La preparación del plan de negocio tiene como objetivo principal la presentación del proyecto a potenciales socios comerciales como socios e inversores. Sin embargo, a pesar de que sirve muy bien para este propósito, el principal beneficio de la creación de un plan de negocios es el conocimiento adquirido por el propio empresario durante este proceso. El desarrollo del plan de negocios induce la realización de la planificación organizada, lo que obliga al empresario a la reflexión en preguntas como:

- ¿Quién es el comprador de mi producto?
- ¿Se puede producir a un costo comercialmente viable?
- ¿Mi proyecto es rentable?

Y muchos otros temas a ser analizados, son cruciales para el éxito o fracaso de la empresa y la búsqueda de estas respuestas tiene una buena oportunidad de generar conocimiento para el empresario, lo que reduce la incertidumbre y por lo tanto los riesgos para el emprendedor. Por supuesto, el montaje de un buen plan de negocios no garantiza el éxito del proyecto, pero, sin duda, representa un paso importante en esa dirección.

El esfuerzo de pensamiento necesario para desarrollar un plan de este tipo nos ayuda a obtener una visión general de todo el negocio y no centrarse sólo en los aspectos individuales. El plan de negocios ayuda a evaluar la nueva idea de negocio o posibilidades de éxito en el negocio en curso, así es como un plan de negocios bien elaborado representa una especie de estudio de factibilidad.

2.1.3. Importancia del plan negocio

Un plan de negocios es mucho más que establecer metas, permite al empresario entender los distintos aspectos de su negocio y puede ser un apoyo en la presentación de la empresa con las partes interesadas

Un plan de negocios no es nada más que un "gran guión" de las variables financieras, marketing, producto, etc. que guiarán la nueva compañía. Cualquier persona que busca emprender debe guiar los principales aspectos del proyecto en el plan de negocios. Permite a los aspirantes a empresarios tener una pauta de lo que la empresa es y lo que puede llegar a ser.

Si el empresario es principiante, es más que recomendable establecer un plan de negocios para tener una visión clara de la empresa. Un plan de negocios mal estructurado, o incluso la falta de ello, implica altas posibilidades de fracaso para que la empresa tenga éxito.

Un plan de negocios es mucho más que las metas establecidas; durante su preparación, permite al empresario entender los distintos aspectos de su negocio (tales como el mercado y los riesgos). Por otra parte, todavía puede ser un apoyo en la presentación de la empresa a otras partes interesadas, como socios e inversionistas, y como guía para el desarrollo de la empresa a corto, mediano y largo plazo.

2.2. Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)

Según Eirin (2014) "las pequeñas y medianas empresas, son empresas cuyo tamaño establecido por el número de empleados, el volumen de negocios o balance general no exceden de ciertos límites; las definiciones de estos límites varían en función del país." (pág. 391)

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES), es el término colectivo para las empresas que definieron límites en el número de empleados, ingresos o balance general no superior. La clasificación suele ser independiente de la forma jurídica o su estructura. Las pequeñas y

medianas empresas desempeñan un papel importante en la economía de todos los países.

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE,2014), en la mayoría de los países entre el 70% y el 90% de los empleados trabajan en este tipo de empresas. Las principales razones de su existencia son:

- ✓ Puede ofrecer productos individualizados, en contraste con las grandes empresas, que se centran en los productos más estandarizados.
- ✓ Sirven de ayuda para las grandes empresas. La mayoría de las grandes empresas utilizan subcontratistas más pequeños para realizar servicios u operaciones que, si se hace internamente se traduciría en mayores costos.
- ✓ Hay actividades productivas en las que es más apropiado trabajar con las pequeñas empresas, como el caso de las cooperativas agrícolas.

En el Ecuador se engloba a las PYMES como cualquier empresa proveedora de servicios y productos o insumos para otras empresas de amplia cobertura de mercado.

En nuestro país no existe una Ley que estipule las disposiciones fundamentales de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, en estas circunstancias no existe unanimidad en la definición. El Proyecto de Ley para las PYMES, consensuado con los actores públicos y privados, que también lo recoge el Proyecto de Estatuto para las MIPYMES preparado por la Comunidad Andina de Naciones, sintetiza lo siguiente:

Tabla 3 Clasificación de Empresas

	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	GRANDES
Número Empleados	1 - 9	Hasta 49	50-199	Mayor a 200
Valor bruto de ventas anuales	1'000.000	Hasta 1'000.000	De 1'000.000 a 5'000.000	Mayor a 5'000.000
Valor de activos totales	Menor a 100.000	De 100.001 a 750.000	De 750.000 a 4'000.000	Mayor a 4'000.000

Fuente: Proyecto de Ley PYMES y Proyecto de Estatuto Andino para las MIPYMES

Elaboración: Econ. Wendy Flores

2.2.1. Características

- **Empleados**

Una gran cantidad de empresas PYMES tienen muy pocos empleados; se requiere este personal limitado para completar todas las tareas necesarias, como la innovación, la producción, la comercialización, ventas y contabilidad de todo el negocio.

Esto puede ser una desventaja si los empleados no tienen la habilidad requerida para un buen desempeño de múltiples tareas; sin embargo, este tipo de estructura empresarial promueve la estabilidad a largo plazo en lugar de centrarse en los resultados a corto plazo.

- **Relaciones**

La mayoría de las PYMES se concentran en un pequeño número de productos y servicios; este enfoque limitado permite que estas empresas establezcan relaciones sólidas con sus socios de negocios, que a su vez proporcionan estabilidad para las PYMES. Una PYME normalmente hace los cambios necesarios en sus servicios o productos para que se adapten a las necesidades de los clientes; la desventaja de esto es que se basa en gran medida en las asociaciones existentes y puede sufrir financieramente si se termina una relación.

- **El Tamaño**

El pequeño tamaño de la empresa puede ser una ventaja cuando se trata de la especialización y de llenar nichos de mercado con productos. Sin embargo, el tamaño puede ser una desventaja a la hora de obtener financiación para el negocio. Muchas PYMES dependen de los bienes personales de los propietarios y la administración para financiar la empresa. Los fondos limitados también afectan la comercialización y la posibilidad de llegar a nuevos mercados con sus productos debido a las limitaciones presupuestarias.

2.2.2. Las fuentes de financiación de las pequeñas y medianas empresas

Los procesos de financiamiento se pueden ver desde muchos puntos de vista. Muy a menudo, se puede hacer un desglose de la financiación basada en el siguiente esquema que tiene en cuenta una serie de criterios. Estos incluyen:

Fuente de capital:

- Interna
- Externo

Tiempo de determinado capital, que comprende la equidad:

- A corto plazo
- A largo plazo

La razón de la financiación:

- Primario
- Las operaciones en curso,
- De desarrollo o inversión por procesos.

2.2.2.1. El financiamiento interno

La autofinanciación es considerada como la principal fuente de financiación para garantizar el desarrollo de la empresa y lograr que determinados propietarios se beneficien. En el caso de las pequeñas y medianas empresas, son por lo general, establecidas por medio de la inversión en el momento de su creación y las medidas desarrolladas por la empresa durante su funcionamiento. Para las fuentes internas de financiación se pueden considerar todas las formas de financiación que no impliquen el capital de terceros.

2.2.2.2. El financiamiento externo

Esta financiación se basa principalmente en el aumento de los fondos propios, incluyendo la aceptación de nuevos socios, accionistas o para aumentar el nivel de la deuda sobre la base del capital extranjero.

Las fuentes de corto plazo, incluyen los capitales del periodo de recuperación a un año y que son de naturaleza nacional. Las fuentes de largo plazo, en su mayoría son de capitales extranjeros, que son reembolsables en periodos de más de un año.

El objetivo de la financiación de las actividades en curso, es asegurar la continuidad del funcionamiento de la empresa a través de los flujos de fondos generados a partir de los ingresos.

La tarea principal es asegurar la financiación de la corriente de liquidez financiera de la empresa a través de la sincronización entre ingresos y gastos. Financiar el desarrollo de la empresa, es servir a los procesos de inversión; a menudo, los ingresos y el capital actual no son suficientes, por lo que se tiene que buscar fuentes externas.

2.3. Uniformes escolares

El uniforme escolar consiste en un conjunto estandarizado de ropa para vestir, su mayoría en el interior de una Institución educativa. Son comunes en las escuelas primarias y secundarias en muchos países. En nuestro

país, el uniforme escolar forma parte de un código de vestimenta en el interior de una Institución educativa determinada.

Tradicionalmente, el uniforme masculino consiste en pantalones largos oscuros y una camisa ligera; el de las mujeres en su lugar, varían enormemente de un país a otro y en función de los sistemas escolares, pero por lo general consisten en una blusa con una falda.

Es muy común el uso de una chaqueta o un completo similar en ambos sexos, especialmente en países con un clima relativamente frío. Por último, algunos países han permitido esencialmente estándares para todas las instituciones educativas, mientras que otros permiten que cada institución adopte su propio uniforme personal, que puede variar mucho en comparación con el de otras instituciones educativas, porque se puede hacer uso de distintas marcas.

Las intenciones en el uso del uniforme van más allá de cumplir con estándares y normas de las Instituciones educativas. De hecho, hay más ventajas que desventajas en la adopción de este modelo. Entre los muchos puntos positivos, se puede mencionar:

- **Economía:** Con el uniforme de guarda ropa normal, evitando el desgaste prematuro;
- **Seguridad:** Permite a los ciudadanos y los agentes de policía a identificar a los jóvenes en la calle y un posible peligro; también trabaja contra el absentismo escolar.
- **Respeto:** Sugiere la disciplina y el respeto por las reglas, las cualidades esenciales de la sociedad.
- **Igualdad:** Desalienta disputas por estatus y el consumismo, y prevenir la violencia psicológica más grave, como el bullying.
- **Referencia:** El uniforme trae el sentimiento de pertenencia a una colectividad, indica que el individuo es parte de un grupo determinado.

- **Facilidad:** Además de la practicidad, proporciona más organización para el estudiante y la institución educativa.

2.4. Situación del sector textil y confecciones en el Ecuador

Desde la época de los Incas, los textiles han mantenido una posición de enorme importancia en el Ecuador. El país está actualmente reconocido por la alta calidad, diseños innovadores, y el bajo costo de sus productos textiles. Ecuador exporta una amplia gama de productos textiles, incluyendo la ropa terminada, artículos para el hogar, tejidos, materiales para la producción industrial y los hilados.

Los principales destinos para textiles ecuatorianos son Estados Unidos, Colombia, Chile, Brasil, Venezuela y Perú. Para pedidos grandes, los productores ecuatorianos están dispuestos a fabricar sobre medida sus productos textiles, para cumplir con sus especificaciones.

Tabla 4 Indicadores del sector textil y confecciones

Indicadores textil y confecciones	Grande	Mediana	Pequeña	Microempresa	Total
Número	66	57	462	10.401	10.986
Empleo Generado	5.248	1.246	328	233	7.055
Utilidades (millones \$)	70.5	16.6	32.1	25.1	144.3
ROA (%)	1.48	1.21	2.47	3.1	8.28
Inversión I+D (dólares)	278.608	209.325	87.777	38.040	613.750
Monto de crédito (millones \$)	29.4	6.1	12.9	15.8	64.2
Apalancamiento	0.16	0.17	0.18	0.19	0.7
Concentración	0.11	0.08	0.08	0.007	0.277
Consumo electricidad (millones kw/h año)	2.652,3	15,3	37,9	41,8	2.747,3

Fuente: Censo Nacional Económico 2010

Elaborado por: Wendy Flores

De acuerdo al censo realizado en el 2010, los datos informaron que existen aproximadamente 10,986 empresas que se dedican al sector textil y a las confecciones, entre ellas micro, grandes y medianas empresas, su gran mayoría ubicadas en Quito, Ambato y Guayaquil. Estas empresas

son generadoras de empleo en un 72,91% en el país. A pesar de que las ventas en este sector no son tan altas comparados con otros sectores, se sigue posesionando en un nivel alto.

2.5. Descripción estadística de la demanda de uniformes.

Parkin (2013) indica que “la cantidad demandada, de un bien o servicio es la cantidad que los consumidores están dispuestos a comprar en un periodo dado a un precio en particular.”(pág. 765)

Por otro lado, Del pozo (2014) explica que la demanda en su sentido económico apropiado se refiere a las diversas cantidades de bienes y servicios que estamos dispuestos y que podemos comprar a diferentes precios en un momento determinado.

Por estar relacionado al tema, se puede hacer un enfoque al programa “Hilando el Desarrollo” el cual desde el año 2007 realiza la entrega gratuita de uniformes escolares, a través de vínculos con el sector artesanal que se ha dedicado a la confección de productos textiles. El mencionado programa, atiende a:

- Niños y niñas de zonas rurales que pertenecen a educación inicial que reciben una educación fiscal.
- Niños y niñas pertenecientes a establecimientos educativos fiscomisionales y fiscales, que se encuentran ubicadas en zonas rurales.
- Todos los niños y niñas de entidades educativas fiscales y fiscomisionales de educación general básica, situados en zonas urbanas de la Amazonía.
- Alumnos de todos los niveles de las Unidades Educativas del Milenio.

Este programa tiene como principal objetivo eliminar las diversas barreras que existen en la educación para jóvenes de bajos recursos, por medio de la entrega gratuita de los uniformes escolares a las instituciones

educativas. Además, se pretende fomentar el sector textil y con esto, potenciar el desarrollo socioeconómico y solidario del país.

Dentro del periodo lectivo 2013 – 2014, para la confección de uniformes del régimen costa se organizaron distintas “Ferias Inclusivas” en todo el país, mediante convocatoria pública del Servicio de Compras Públicas (SERCOP)¹ a los artesanos dedicados a la confección, generando de esta manera, espacios para que el sector productivo artesanal y pequeños empresarios participen en la confección de los uniformes escolares. En estas ferias inclusivas los artesanos son capacitados en los aspectos legal, técnico y financiero en compras públicas y aspectos del Servicio de Rentas Internas (SRI).

La metodología es mediante la realización de ferias inclusivas que es un evento público al que acuden las entidades contratantes a presentar sus demandas de bienes y servicios, que generan oportunidades a través de la participación incluyente a productores y/o fabricantes (personas naturales o jurídicas) que sean considerados como Micro o pequeñas unidades de producción, artesanos legalmente reconocidos, asociaciones de artesanos, Micro o pequeños proveedores, o compromisos de Asociación; u, Organizaciones que sean parte del sector de la Economía Popular y Solidaria, conforme a lo previsto en la Ley Orgánica de Economía Popular y del sector financiero popular y solidario. Los procedimientos son ágiles y transparentes, para la adquisición de bienes y servicios de conformidad con el Reglamento. (Artículo 6, numeral 13 de la LOSNCP).

Los objetivos de una feria inclusiva son los siguientes:

- Reducir los niveles de exclusión y de inequidad del Mercado Público.

¹SERCOP forma parte del Sistema Nacional de Contratación Pública.

- Impulsar la actividad de pequeñas y medianas unidades económicas asociativas y fomentar la demanda de los bienes y servicios que generan.
- Diversificar los mecanismos para los intercambios económicos, promover esquemas justos de precios y calidad para minimizar las distorsiones de la intermediación, y privilegiar la complementariedad y la solidaridad.

En estas ferias, los técnicos del Instituto de Economías Popular y Solidaria (IEPS) y del Ministerio de Educación se encargan de informar y capacitar a los artesanos textiles en el manejo del portal web del Servicio de Compras Públicas (SERCOP), el acceso a los pliegos de ofertas, la presentación de las mismas y los documentos que deben ser incluidos para el concurso y su contratación (Agencia de Noticias Andes, 2013).

Para el año lectivo 2015-2016 del régimen Costa, la compra de uniformes escolares se la realizará a través del “Catálogo Electrónico” del Portal de Compras Públicas, con artesanos quienes previamente firmaron convenios marcos con el SERCOP

La convocatoria la lleva a cabo el IEPS en coordinación y apoyo del Ministerio de Educación como la entidad contratante. Con estos procesos, el sector público promueve el desarrollo del sector de la economía popular y solidaria.

Sin embargo según los términos de referencia sobre **CONFECCIÓN ADICIONAL DE KITS DE UNIFORMES ESCOLARES INTERCULTURALES PARA RÉGIMEN COSTA 2014-2015** para el **GRUPO 2** reconoce como *Microempresa* a aquella organización de producción que tiene entre 1 a 9 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales inferiores a un millón de dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos de hasta cien mil dólares; y a efecto de participación en éste grupo contará con un mínimo de 7 y un

máximo de 9 trabajadores/empleados. Con una oferta máxima de 2.000 kits de UNIFORMES ESCOLARES.

Los kits de Uniformes escolares están conformados como se indica en la Tabla 5 que se encuentra a continuación:

Tabla 5 Paquete (Kit) del uniforme escolar

NIVEL DE EDUCACIÓN	PRENDA	BENEFICIARIOS
Educación inicial	2 calentadores 2 camisetas cuello redondo	Niños y niñas
Educación general básica 1ro a 10mo	1 calentador 1 camiseta cuello redondo 1 camiseta Polo 1 pantalón de gabardina o 1 falda de gabardina.	Niños y niñas

Fuente: SERCOP

Elaborador por: Econ. Wendy Flores

2.6. Conocer la oferta potencial y las características estructurales de la competencia.

Mankiw (2014) define la oferta o cantidad ofrecida, como "la cantidad de un bien que los vendedores quieren y pueden vender". Simón Andrade (2012), autor del libro "Diccionario de Economía", define la oferta como "el conjunto de propuestas de precios que se hacen en el mercado para la venta de bienes o servicios". (pág. 74)

Hoy es un renglón de la economía que está muy competido por medianos y pequeños empresarios. Se puede considerar que algunos de los factores que influyen en la oferta es el número de competidores, capacidad instalada y de producción, que al principio será poca, debido a los altos costos de instalación, maquinaria necesaria y número de los trabajadores.

En la Tabla 6 encontramos el número de beneficiarios a nivel nacional, ya que mediante el programa de compras públicas se puede concursar para proveer de uniformes en ambas regiones. Sin embargo, por la

delimitación de esta tesis, nuestra demanda efectiva sería el número de beneficiarios que reciben uniformes escolares en la Costa específicamente en Guayas Zona 8, que en el periodo lectivo 2014 -2015 fue de 66.213 y que para el periodo lectivo de este año 2015 – 2016 fue de 59.427 en caso de hombres y en las mujeres beneficiadas fueron 55.932.

Tabla 6 Beneficiarios del Programa "Hilando el Desarrollo" proyección periodo 2015 - 2016. Año Escolar Sierra y Costa

PROVINCIA	SIERRA		COSTA	
	HOMBRE	MUJER	HOMBRE	MUJER
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
AZUAY	33.108	31.160	7.341	6.910
BOLÍVAR	9.864	9.284	9.048	8.515
CAÑAR	8.612	8.105	7.932	7.465
CARCHI	10.242	9.639		
CHIMBORAZO	35.401	33.319	931	876
COTOPAXI	27.944	26.301	8.312	7.823
EL ORO			23.860	22.456
ESMERALDAS			56.233	52.926
GALÁPAGOS			3.504	3.297
GUAYAS ZONA 8			59.427	55.932
GUAYAS ZONA 5			67.524	63.553
IMBABURA	28.802	27.107	3.514	3.307
LOJA	12.701	11.953	16.852	15.861
LOS RÍOS			62.270	58.608
MANABÍ			119.834	112.786
MORONA SANTIAGO	33.447	31.479		
NAPO	22.140	20.838		
ORELLANA	24.062	22.647		
PASTAZA	15.772	14.844		
PICHINCHA (QUITO)	80.680	75.934	2.367	2.228
PICHINCHA (EXCEPTO CANTÓN QUITO)	17.558	16.525	6.690	6.297
SANTA ELENA			32.577	30.660
SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS			34.630	32.593
SUCUMBÍOS	31.224	29.387		
TUNGURAHUA	20.716	19.498		
ZAMORA CHINCHIPE	16.112	15.165		

**Fuente: Ministerio de Educación
Elaborado por: Econ. Wendy Flores**

En el mercado nacional se puede observar la participación de decenas de artesanos, microempresas, pequeña empresa y asociaciones de artesanos que tienen diferentes formas de adjudicación luego de la participación de las subastas a través de la página Web del SERCOP, la cual es la siguiente:

GRUPO 1

Artesanos legalmente reconocidos.- Individuo, grupo o una unidad doméstica que realizan un conjunto de actividades productoras, de carácter esencialmente manual con técnicas tradicionales; y que cuente con hasta 6 trabajadores/empleados. Con una oferta máxima de 1.500 kits de UNIFORMES ESCOLARES.

GRUPO 2

Microempresa.- Aquella organización de producción que tiene entre 1 a 9 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales inferiores a un millón de dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos de hasta cien mil dólares; y a efecto de participación en éste grupo contará con un mínimo de 7 y un máximo de 9 trabajadores/empleados. Con una oferta máxima de 2.000 kits de UNIFORMES ESCOLARES.

GRUPO 3

Una pequeña empresa.- Organización de producción que tenga entre 10 y 49 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales mayores a un millón de dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos entre cien mil uno y setecientos cincuenta mil dólares. Con una oferta máxima de 3.000 kits de UNIFORMES ESCOLARES.

GRUPO 4

Asociación de Artesanos.- compuesta por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el

objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria;

Organizaciones de economía popular y solidaria.- Organizaciones del Sector Asociativo, Cooperativo y Comunitario bajo los principios de La Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

A efecto de participar en el grupo 4 contarán con un mínimo de 10 socios. Con una oferta máxima de 5.000 kits de UNIFORMES ESCOLARES.

En el periodo lectivo 2012 -2013 para el ciclo escolar de la región Costa decenas de artesanos se alistaron para confeccionar 680.702 kits de uniformes para escuelas públicas con una inversión de 17'565.826,06 dólares (MIES, 2013).

2.7. Conocer las expectativas de la demanda de uniformes escolares.

Condiciones Generales.

Existen condiciones Generales de los Kits de Uniformes Escolares que se deben cumplir por parte de los oferentes y son las siguientes:

Los materiales empleados en la confección de los uniformes escolares, deben reunir las condiciones de durabilidad, confort, resistencia y calidad según los requisitos solicitados en los pliegos y deberán ser adquiridos a los textileros registrados por el IEPS.

La materia prima principal (tela) para la confección de los kits de uniformes escolares será adquirida a los proveedores calificados por el IEPS, cuya información será publicada en el desarrollo de la Feria; de

modo de garantizar la calidad de la misma y que los materiales empleados no contengan sustancias tóxicas. Para acreditar la compra deberán presentar la copia de la factura de adquisición de tela a los proveedores calificados por el IEPS en las cantidades proporcionales según su adjudicación.

Los kits uniformes escolares serán entregados en los centros de distribución de la Subsecretaría de Administración Escolar, en la cantidad adjudicada, en perfectas condiciones con el tallaje correcto, prendas completas y en el embalaje detallado a continuación.

Empaque y embalaje primario (individual por kit):

Las prendas de uniformes escolares deberán entregarse en kits.

Todas las prendas deben contener una etiqueta cosida, donde conste la talla y nombre del fabricante (nombre que consta en el Registro Único de Proveedores RUP), según formato, en una medida mínima de 2cm X1,5cm.

Los kits deberán empaquetarse en fundas plásticas transparentes, selladas en las que se distinga claramente: la talla y el tipo de uniforme (kits de niño/niña de educación básica o inicial), según formato en una medida mínima de 14 cm X12cm, con la información impresa en papel adhesivo y/o impresos en las fundas.

Empaque y embalaje secundario (Varios kits):

El embalaje se hará en sacos de yute (resistentes) de hasta 35 kits por saco y deben estar bien identificadas: la talla y el tipo de uniforme (kits de niño/niña, de educación general o educación inicial) y la cantidad de kits que contiene cada saco.

En cada saco solo debe ir un tipo de uniforme más no mezclar varias tallas ni géneros, lo cual dificulta el conteo y registro de los mismos.

El contratista está obligado a mantener la garantía de confección de los uniformes escolares por el lapso de un año lectivo; es decir, si la entidad contratante solicitare el cambio total de las prendas o kit completo de uniformes por no cumplir con las especificaciones técnicas, éstas serán reemplazadas por otras nuevas de la misma calidad y condición sin costo adicional alguno para la institución en un plazo máximo de 10 días.

En caso de que una prenda o kit tuviera fallas en la confección, el proveedor tendrá un plazo máximo de 10 días para corregir y entregar.

- ❖ **Integridad de la oferta:** El oferente deberá presentar los formularios de la oferta previstos en los pliegos de conformidad con la Ley, Reglamento y Resoluciones.
- ❖ **Equipo técnico mínimo:** Los oferentes que participen en el proceso para la confección de los kits de uniformes deberán acreditar el siguiente equipo técnico mínimo:

1.

GRUPO 1

- Una máquina de costura recta
- Una máquina overlock de 4 o 5 hilos
- Una máquina recubridora
- Una máquina zigzag o atracadora

GRUPO 2

- Dos máquinas de costura recta
- Dos máquinas overlock de 4 o 5 hilos
- Una máquina recubridora
- Una máquina zigzag o atracadora

GRUPO 3

- Tres máquinas de costura recta
- Tres máquinas overlock de 4 o 5 hilos
- Dos máquina recubridora
- Dos máquina zigzag o atracadora

Adicionales

- Una Elasticadora de 4 o 6 agujas
- Una Hojaladora

GRUPO 4

- Cuatro máquinas de costura recta
- Cuatro máquinas overlock de 4 o 5 hilos
- Dos máquina recubridora
- Dos máquina zigzag o atracadora

Adicionales

- Una Elasticadora de 4 o 6 agujas
- Una Hojaladora
- Una Botonadora
- Una Pretinadora
- Una Hojaladora de lágrima

Condición jurídica del oferente

Se verificará la condición jurídica de cada oferente:

- Productores y/o fabricantes (sean personas naturales o jurídicas) que sean considerados como micro o pequeñas unidades de producción, en función de las normas vigentes;
- Artesanos legalmente reconocidos;
- Asociaciones de artesanos, micro y pequeños proveedores, o compromisos de asociación; u,
- Organizaciones que sean parte del sector de la economía popular y solidaria de conformidad con lo previsto en la Ley Orgánica de Economía Popular y del Sector Financiero Popular y Solidario.

Parámetros de calificación:

De las ofertas que resulten habilitadas posteriores al CheckList calificadas, por parte de la Comisión Técnica, se procederá a evaluar los parámetros inclusivos, contenido en el cuadro inserto a continuación:

PARÁMETROS	PUNTAJE
Asociatividad	50
Calidad	30
Condiciones de vulnerabilidad	20
TOTAL	100

Asociatividad:

Se considerará con un puntaje mayor, cuyo oferente acredite un modelo asociativo que permita la participación efectiva de artesanos, micro y pequeños productores y actores de la Economía Popular y Solidaria mediante la presentación del documento constitutivo de la persona jurídica y estatutos de dicha entidad, mismos que deberán estar actualizados e inscritos según lo determina la Ley de Economía Popular y Solidaria y deberán guardar relación con el objeto de la contratación solicitada. Se consideraran los siguientes puntajes:

	ASOCIATIVIDAD	PUNTAJE TOTAL MÁXIMO
Micro o Pequeño Productor (personas naturales micro o pequeños productores)	40	40
Micro y Pequeñas Empresas Productoras	20	20
Organizaciones de Economía Popular y Solidaria	50	50

Calidad:

Se considerará para la calificación de la calidad, los certificados de capacitación en el campo de la costura, presentados por los oferentes. Atendiendo un criterio directamente proporcional, de acuerdo a los siguientes puntos:

- Se otorgará 15 puntos por la presentación de cada certificado de cursos o carreras relacionadas al objeto del contrato, con un máximo de 30 puntos.
- Para el caso de las asociaciones, se otorgará 15 puntos por la presentación de dos certificados de cualquiera de sus socios, con un máximo de 30 puntos
- Estos certificados deberán ser desde los últimos cinco años
- Las copias del certificado deberán ser legibles

Condiciones de vulnerabilidad:

- a) Se otorgará 20 puntos a los oferentes que dentro de su nómina cuenten con 1 empleado o trabajador que presente el carnet del CONADIS, y la planilla de aportes al IESS del mes anterior a la publicación de los pliegos del empleado en mención. Las organizaciones del Sector Asociativo, Cooperativo y Comunitario bajo los principios de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del sector Financiero Popular y Solidario solo presentarán carnet de CONADIS del socio y no deberá entregar la planilla de aporte al IESS.
- b) Se otorgará 20 puntos a los oferentes mayores de 65 años es decir de la tercera edad; o que algunos de sus empleados esté dentro de éste grupo vulnerable, para lo cual será verificado con la presentación de la cédula de ciudadanía, y con la planilla de aportes al IESS del mes anterior a la publicación de estos pliegos del empleado en mención. Las organizaciones del Sector Asociativo, Cooperativo y Comunitario bajo los principios de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario solo presentarán carnet de CONADIS del socio y no deberá entregar la planilla de aporte al IESS.

- c) Se otorgará 20 puntos a los oferentes que cumplan con la equidad de género.

Requisitos Mínimos:

A la oferta técnica se adjuntarán obligatoriamente los siguientes formularios:

- Formulario No. 1 MODELO DE CARTA DE PRESENTACIÓN Y COMPROMISO
- Formulario No. 2 DATOS GENERALES DEL OFERENTE
- Formulario No. 3 DETALLE DE BIENES / SERVICIOS OFERTADOS (producción nacional)
- Formulario No. 4 TABLA DE CANTIDADES Y PRECIOS (OFERTA ECONÓMICA)
- Formulario No. 5 GARANTÍA TÉCNICA Y SOPORTE (formato sugerido)
- Formulario No. 6 ACTA DE ENTREGA - RECEPCIÓN
- Formulario No. 7 IDENTIFICACIÓN DE SOCIOS, ACCIONISTAS O PARTICIPES (Personas Jurídicas)
- Formulario No. 8 MAQUINARIA Y EQUIPO

Además deberá incluir:

- Copia de cédula y comprobante de votación (del último proceso electoral) del oferente (del representante legal para el caso de personas jurídicas).
- Listado de socios o empleados con nombres, número de cédula, teléfonos y firma, copias de cédulas. (ANEXO II). Añadido la copia de cédula y/ carnets CONADIS (si fuere el caso) de todos los socios o empleados.
- Copia del RUP y RUC habilitado (opcional)
- Copias de la afiliación al IESS de los empleados (si fuera el caso)
- Impresión del sistema del SERCOP de haber subido la oferta económica al Portal.
- Contrato de arrendamiento de maquinaria o planta (si fuera el caso).
- Demás requisitos solicitados en este pliego.

Aquellos oferentes constituidos como personas jurídicas (asociaciones, empresas, organizaciones de economía popular y solidaria) deben presentar adicionalmente la siguiente documentación:

- Formulario No. 7 IDENTIFICACIÓN DEL SOCIO(S), ACCIONISTA(S) O PARTÍCIPE(S) MAYORITARIO(S) DE LA PERSONA JURÍDICA OFERENTE.
- Copia del documento constitutivo de la persona jurídica y estatutos de dicha entidad, mismos que deberán estar actualizados e inscritos según lo determina la Ley y deberán guardar relación con el objeto de la contratación solicitado; y,
- Copia del nombramiento del representante legal.

Documentos de calificación:

Si el oferente desea incluir documentos aplicables a los criterios de preferencia establecidos en estos pliegos deberá hacerlo a manera de ANEXO.

- a) Copias de certificados de cursos o carreras realizadas relacionadas al objeto del contrato, máximo de 5 años atrás; OTORGADO POR INSTITUCIONES PÚBLICAS (SECAP, SETEC) O UNIVERSIDADES RECONOCIDAS.
- b) Copias del carnet de CONADIS y planilla de aportes al IESS (aplicable para personas con discapacidad y de la tercera edad respectivamente). Las organizaciones del Sector Asociativo, Cooperativo y Comunitario bajo los principios de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del sector Financiero Popular y Solidario solo presentarán carnet de CONADIS del socio y no deberá entregar la planilla de aporte al IESS. De esta información dependerá la calificación de los aspectos de vulnerabilidad si así el oferente lo requiera.

- c) Copia de cédula de persona mayor de 65 años y planilla de aportes al IESS.
- d) Las organizaciones del Sector Asociativo, Cooperativo y Comunitario bajo los principios de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del sector Financiero Popular y Solidario solo presentarán carnet de CONADIS del socio y no deberá entregar la planilla de aporte al IESS. De esta información dependerá la calificación de los aspectos de vulnerabilidad si así el oferente lo requiera.

Presentación de Oferta:

- La oferta económica (adhesión al costo de los uniformes), deberá ser ingresada en el portal de compras públicas, mediante la clave otorgada por el SERCOP a cada oferente; el sistema emite un documento que debe ser impreso y tiene que adjuntarse y entregarse con la oferta técnica, hasta la fecha prevista en el cronograma del proceso. La oferta técnica será entregada en un sobre cerrado, dentro del cronograma establecido:
- La carátula de la oferta técnica será la siguiente:

<p>FERIA INCLUSIVA PARA LA CONFECCION ADICIONAL DE UNIFORMES ESCOLARES RÉGIMEN COSTA 2014-2015, COORDINACION ZONA DE EDUCACIÓN, ZONA 5.</p> <p style="background-color: yellow; display: inline-block; padding: 2px;">FI-CZ5-002-2014</p> <p>OFERTA TÉCNICA</p> <p>Señor: CRNL. MANUEL RIVADENEIRA COORDINADOR ZONA DE EDUCACIÓN, ZONA 1</p> <p>PRESENTADA POR: _____</p> <p>RUC: _____</p>

Forma de Pago:

Los pagos del contrato se realizarán de la siguiente forma:

Anticipo: La entidad contratante podrá otorgar anticipos de dinero, el contratista adjudicado para recibir el anticipo, deberá rendir previamente

garantías establecidas en el Artículo 73 de la LOSNCP por igual valor del anticipo, que se reducirán en la proporción que se vaya amortizando aquél o se reciban provisionalmente los uniformes.

El valor del anticipo será del 70% del valor total del contrato. El valor por concepto de anticipo será depositado en una cuenta que el contratista aperturará en un banco estatal o privado de propiedad de entidades del Estado en un cincuenta por ciento o más.

Los documentos habilitantes que deber presentar el Contratista para el pago (anticipo) son:

- Copia simple de cédula
- Copia simple del RUC y RUP;
- Certificado bancario de una cuenta que se encuentre activa;
- Garantía o Póliza u otra determinada por la ley.

El valor restante del contrato, esto es el 30% se cancelará contra entrega de los bienes entregados a entera satisfacción del Administrador del Contrato y la respectiva entrega de la factura, acta entrega proveedor – bodega, y copia de la factura de la adquisición de materia prima (telas) a los proveedores calificados por el MIES. En este documento se verificará la cantidad de tela adquirida la misma que deberá ser proporcional a los kits de uniformes adjudicados.

Nota: Para proceder al pago únicamente se realizará con la emisión de FACTURA de parte del artesano, no se admitirán notas de venta, por tanto no deberá estar inscrito (a) en el RISE.

Plazo de entrega:

Los uniformes escolares deberán ser entregados con un plazo de hasta veinticinco (25) días calendario, contados a partir de la suscripción de contrato. La recepción de los uniformes escolares, será por entregas parciales

El cronograma de entregas parciales será establecido y aprobado por el administrador del contrato, de conformidad con el Artículo 81 de la

LOSNCP una vez que sea posible determinar la cantidad de artesanos que participen por provincia y zona.

Forma de entrega:

El Contratista entregará los kits de Uniformes Escolares, perfectamente empacados tanto en el empaque primario como secundario para ser receptados.

No se admitirá arreglos o empaque al interior de este centro de distribución. En caso de que se determine que los kits no están listos para la entrega no se le receptará los uniformes, sin perjuicio de que el no cumplimiento del cronograma produzca las multas estipuladas en la ley.

Los proveedores realizarán entregas parciales de los kits de uniformes escolares que cumplan con todas las especificaciones y características requeridas, conforme a cronograma de entregas diseñado y notificado por el Administrador del Contrato al Contratista.

El cronograma podrá ser modificado por una sola vez previa solicitud por parte del Contratista y aprobación del Administrador del Contrato.

Lugar de entrega:

El Contratista entregará los kits de Uniformes Escolares en los Centros de Almacenamiento dispuestos para el Ministerio de Educación a nivel zonal, mismos que estarán publicados en la Coordinación Zonal de Educación 8.

Obligaciones del contratista:

- El oferente garantiza que el producto sea de calidad y en el caso de que existieran productos defectuosos se compromete a sustituirlos por otros que cumplan con las características técnicas requeridas en los pliegos de contratación la mencionada restitución se la realizará en el plazo de 10 días calendarios.
- Contar con la capacidad técnica (mano de obra, maquinaria, entre otros) para el cumplimiento del contrato.

- Entregar los uniformes escolares en los plazos previstos en las bodegas que disponga el Ministerio de Educación.
- Los sueldos y salarios del contratista con los trabajadores se estipularán libremente, pero no serán inferiores a los mínimos legales vigentes en el país.
- El contratista deberá pagar los sueldos, salarios y remuneraciones a su personal, sin otros descuentos que aquellos autorizados por la ley, y en total conformidad con las leyes vigentes. Los contratos de trabajo deberán ceñirse estrictamente a las leyes laborales del Ecuador. Las mismas disposiciones aplicarán los subcontratistas a su personal.
- Serán también de cuenta del contratista y a su costo, todas las obligaciones a las que está sujeto según las leyes, normas y reglamentos relativos a la seguridad social.
- El contratista se comprometerá a no contratar a personas menores de edad para realizar actividad alguna durante la ejecución contractual; y que, en caso de que las autoridades del ramo determinaren o descubrieren tal práctica, se someterá y aceptará las sanciones que de aquella puedan derivarse, incluso la terminación unilateral y anticipada del contrato, con las consecuencias legales y reglamentarias pertinentes.
- El contratista, en general, deberá cumplir con todas las obligaciones que naturalmente se desprendan o emanen del contrato suscrito.
- El contratista asumirá el costo de transporte hasta el centro de distribución establecido por la entidad contratante al igual que la estibaje al interior del mismo.

Obligaciones de la contratante:

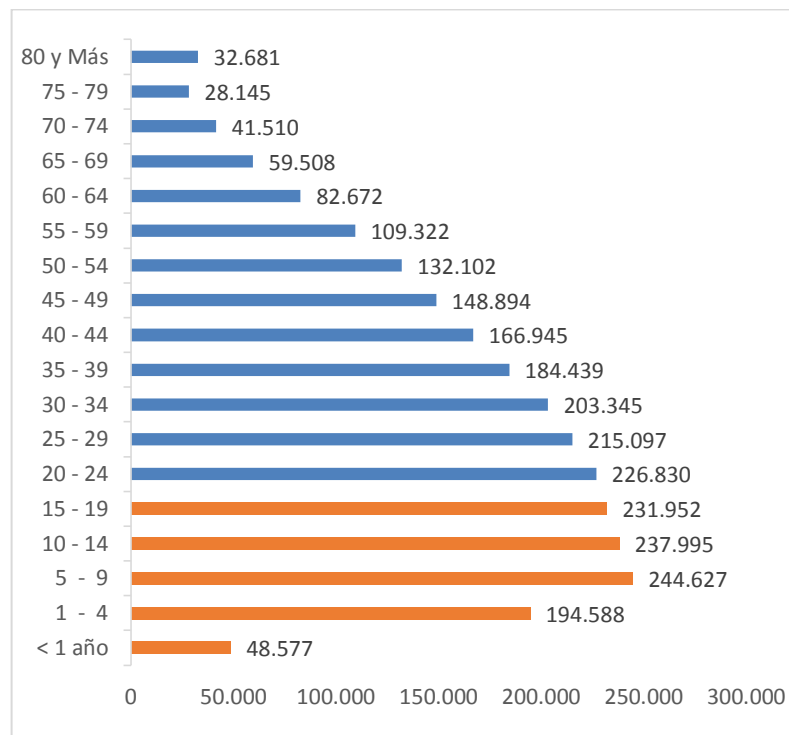
- Proveer al contratista con el cronograma de ejecución del contrato una vez se suscriba el mismo por las partes.

- Verificar que el producto sea de calidad y en el caso de que existieran productos defectuosos solicitar los cambios necesarios.

2.8 Determinar la estructura Socio-Económica de los beneficiarios

Para determinar la estructura socio-económica de la población beneficiada de esta política pública, hemos tomado a partir de la composición poblacional de Guayaquil por edad, sabiendo que la edad escolar comprender de 5 a 18 años de edad, tenemos un aproximado de 714.574 habitantes en edad escolar, como hemos determinado a partir del Gráfico 1 presente a continuación.

Figura 1 Estructura poblacional de Guayaquil por edades, 2010



Fuente: Censo Nacional Económico 2010

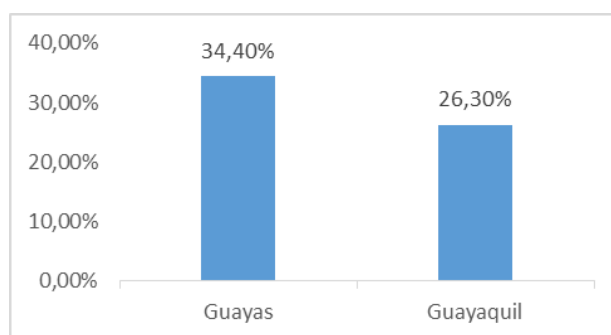
Elaboración: Econ. Wendy Flores

A continuación se analizan varios indicadores socioeconómicos extraídos del Censo del 2010, presentados en Guayaquil y Guayas como medida de referencia, pero tomando en cuenta el grupo etario de 0 a 17 años.

– **Extrema pobreza por NBI**

Las cifras de la pobreza según necesidades básicas insatisfechas en Guayaquil en las edades comprendidas desde los 0 a 17 años es relativamente menor con respecto a la provincia del Guayas, en términos absolutos tenemos que 210,429 niños/as y adolescentes de entre 0 a 17 años lo que representa un 26,30%, frente a 444.975 niños/as y adolescentes de la provincia.

Figura 2 Extrema pobreza por NBI en la población de 0 a 17 años



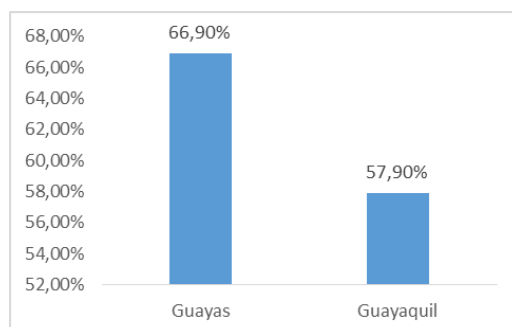
Fuente: Censo Nacional Económico 2010

Elaboración: Econ. Wendy Flores

– **Pobreza por NBI**

Al igual que en las cifras de pobreza extrema, en Guayaquil existe menos índice de pobreza con respecto a la provincia del Guayas, en términos relativos la pobreza por NBI en Guayas fue de 66,9% frente a un 57,9% de población pobreza por NBI en Guayaquil, esto dentro del rango de edad de 0 a 17 años. En valores absolutos los/las niños, niñas y adolescentes que se encuentran en situación de pobreza por NBI en Guayas asciende a 866.192 frente a 463.703 en Guayas.

Figura 3 Pobreza por NBI en la población de 0 a 17 años



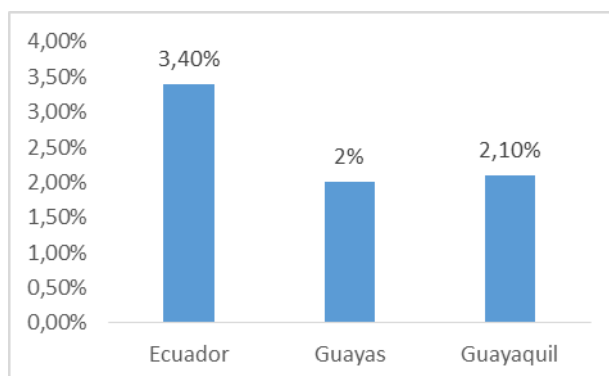
Fuente: Censo Nacional Económico 2010

Elaboración: Econ. Wendy Flores

– Personas que trabajan y estudian

Con respecto a quienes trabajan y estudian estando en edad escolar (5 a 17 años) se observa que en Guayaquil es ligeramente menor el porcentaje con respecto a la Provincia del Guayas con un 2,1% versus un 2%, mientras que ambas extensiones territoriales presentan un porcentaje mucho menor que valor relativo a nivel nacional de personas que estudian y trabajan con un 3,4%. Las cifras absolutas según el censo 2010 develan que en Guayaquil a penas 747 niños, niñas y adolescentes trabajaban y estudian mientras que en la provincia este valor asciende a 14.563 frente a 103.518 que es la cifra a nivel nacional.

Figura 4 Población en edad escolar que trabaja y estudia, edad 5-17 años



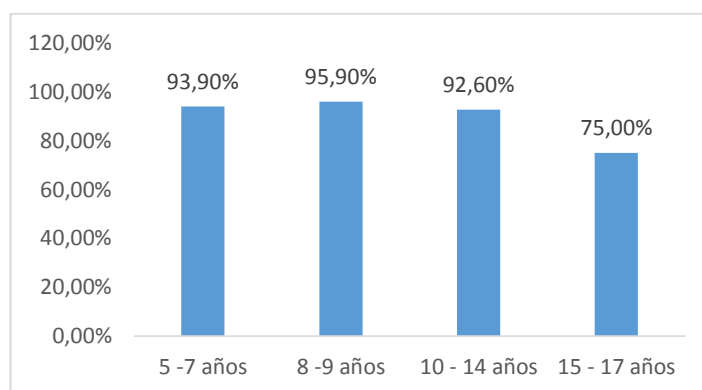
Fuente: Censo Nacional Económico 2010

Elaboración: Econ. Wendy Flores

– **Personas que no trabajan, pero sí estudian**

En Guayaquil con respecto a los niños niñas y adolescentes según grupos etarios que no trabajan y si estudian; podemos observar que conforman los extremos en los grupos etarios y son los que menor porcentaje tienen, pese a ser altos, lo que significa que conforme aumenta de edad se van poco a poco insertando en el mercado laboral informal.

Figura 5 Población en edad escolar que estudia y no trabaja en Guayaquil



Fuente: Censo Nacional Económico 2010

Elaboración: Econ. Wendy Flores

– **Personas que viven en condiciones de hacinamiento**

Con respecto a las condiciones de hacinamiento en el cantón Guayaquil tenemos que, de la población comprendida entre 0 – 17 años el 40,9% vive en estas condiciones, lo que en términos absolutos representa 329.392 niñas, niños y adolescentes que se encuentran en esta precaria situación.

CAPITULO III

3. DETERMINACIÓN DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

3.1. Nombre de negocio

El negocio tendrá como razón social “Confecciones Costeñitas”



3.2. Descripción del negocio

La presente idea de negocio está enfocada hacia la puesta en marcha de una microempresa que se dedicará a la confección de uniformes escolares en donde será la proveedora de uniformes escolares para las escuelas públicas de la ciudad de Guayaquil.

Esto se da con la finalidad de cubrir y satisfacer la demanda de uniformes en las instituciones educativas públicas de la ciudad por medio de la creación de un negocio que cumpla con las expectativas y calidad en los procesos de producción.

Puesto que en la actualidad dicha demanda se encuentra insatisfecha por la carencia de cadenas de proveedores en el mercado, en donde los padres de familia deben contratar a estructuras micro-artesanales, sastrerías y modistas de forma independiente por lo que en muchos de los casos los diseños y acabados de los uniformes son diferentes entre los alumnos.

Lo que se busca es que los padres de familia que tiene a sus hijos en escuelas públicas tengan un solo sitio en donde adquirir los uniformes y que este esté regulado por el Ministerio de Educación.

3.3. Administración y organización

La administración y organización de la microempresa proveedora de uniforme estará dada por medio de una estructura organizacional en donde cada miembro que la integre deberá cubrir con las funciones que les establezca según el puesto.

Además se establecerá de manera interna políticas y normas que deberán ser aplicadas con la finalidad de que se sigan los procesos y parámetros organizativos y brindarles a los clientes un producto de calidad.

3.4. Misión

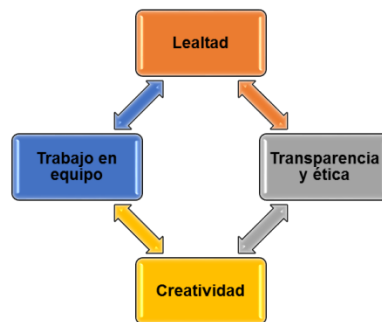
Confecciones Costeñitas es una microempresa proveedora de uniformes escolares para las escuelas públicas, bajo estándares de calidad que contribuye al programa de Hilando el Desarrollo en la disminución del subempleo de la ciudad de Guayaquil.

3.5. Visión

En el año 2021, Confecciones Costeñitas dejará de ser microempresa para convertirse en pequeña empresa; de esta forma se contratará más personal calificado y ofertará un mayor número uniformes escolares para las escuelas públicas de la ciudad de Guayaquil. Además que contribuirá con el desarrollo de país por medio de responsabilidad social y ambiental.

3.6. Valores

Figura 6 Valores institucionales



Elaborado por: Econ. Wendy Flores

- ❖ **Lealtad.**- El recurso humano de la microempresa deberá establecer lealtad tanto para organización con la finalidad de cumplir la misión de la misma.
- ❖ **Transparencia y ética.**- Cada uno de los procesos y administración interna de la empresa debe ser de conocimiento de cada uno de los empleados de la misma con la finalidad de que no existan inconvenientes internos.
- ❖ **Creatividad.**- La creatividad se encuentra dada durante el desarrollo, elaboración y comercialización de los uniforme ya que al ser un producto dirigido a escuelas públicas el diseño es uno solo en donde cambia los bolsillos de la institución educativa.
- ❖ **Trabajo en equipo.**- Los trabajadores encargados del área de producción deberán ayudarse mutuamente para entregarle a los clientes un producto de calidad elaborados con manos ecuatorianas.

3.7. Objetivos

3.7.1. Objetivo general

Crear una microempresa proveedora de uniformes escolares para las escuelas públicas de la ciudad de Guayaquil.

3.7.2. Objetivos específicos

- Identificar los parámetros de la estructura organizacional de la microempresa.
- Convertirnos en una microempresa productora de uniformes escolares para el sistema educativo público con el compromiso de calidad en nuestros productos.
- Ser una microempresa de referencia en la oferta de kits de uniformes escolares para el sistema educativo público.
- Buscar la mayor productividad en la producción con conciencia social para realizar las ofertas máximas de kits de uniformes escolares.
- Desarrollar el análisis interno y externo del negocio.
- Identificar el análisis de mercado correspondiente para la microempresa.
- Establecer la viabilidad financiera de la puesta en marcha del negocio.

3.8. Justificación

El presente proyecto tiene como finalidad cubrir el déficit de demanda por la carencia de proveedores de uniformes para las escuelas públicas de la ciudad de Guayaquil, mediante la puesta en marcha de una empresa PYMES más conocida como microempresa en el mercado.

Además la Ley de Compras Públicas en el país, establece que la producción nacional debe estar en constante desarrollo para contrarrestar la importación de productos y se consuma más lo nacional.

Mediante el emprendimiento de esta microempresa de confección de uniformes se contribuirá con el Plan Nacional de Buen Vivir, proveyendo fuentes de empleo y mejorando la calidad de vida de la sociedad.

3.9. Análisis FODA

Fortalezas

F.1. Recurso humano capacitado en la confección de uniformes para instituciones educativas.

F.2. Estructura organizativa con puestos y funciones completamente establecidas.

F.3. Conocimiento de la administración de una microempresa de confecciones.

Oportunidades

O.1. Apoyo por parte del gobierno ecuatoriano por medio del Ministerio de Educación en permitir la venta de uniformes escolares a las escuelas públicas de la ciudad de Guayaquil.

O.2. Alta demanda de uniformes escolares por la existencia de escuelas públicas en la ciudad de Guayaquil.

O.3. Expansión del negocio en lo que respecta a la comercialización de los uniforme hacia otros lugares del país.

Debilidades

D.1. Al ser un negocio pionero en la venta de uniformes escolares para las escuelas fiscales de la ciudad de Guayaquil, no se cuenta con la experiencia de otras empresas para identificar la rentabilidad del negocio.

D.2. Poco capital de inversión para la puesta en marcha de la microempresa de confección de uniformes.

D.3. Al ser un negocio nuevo en el mercado necesitará invertir en acciones de mercadotecnia para darse a conocer.

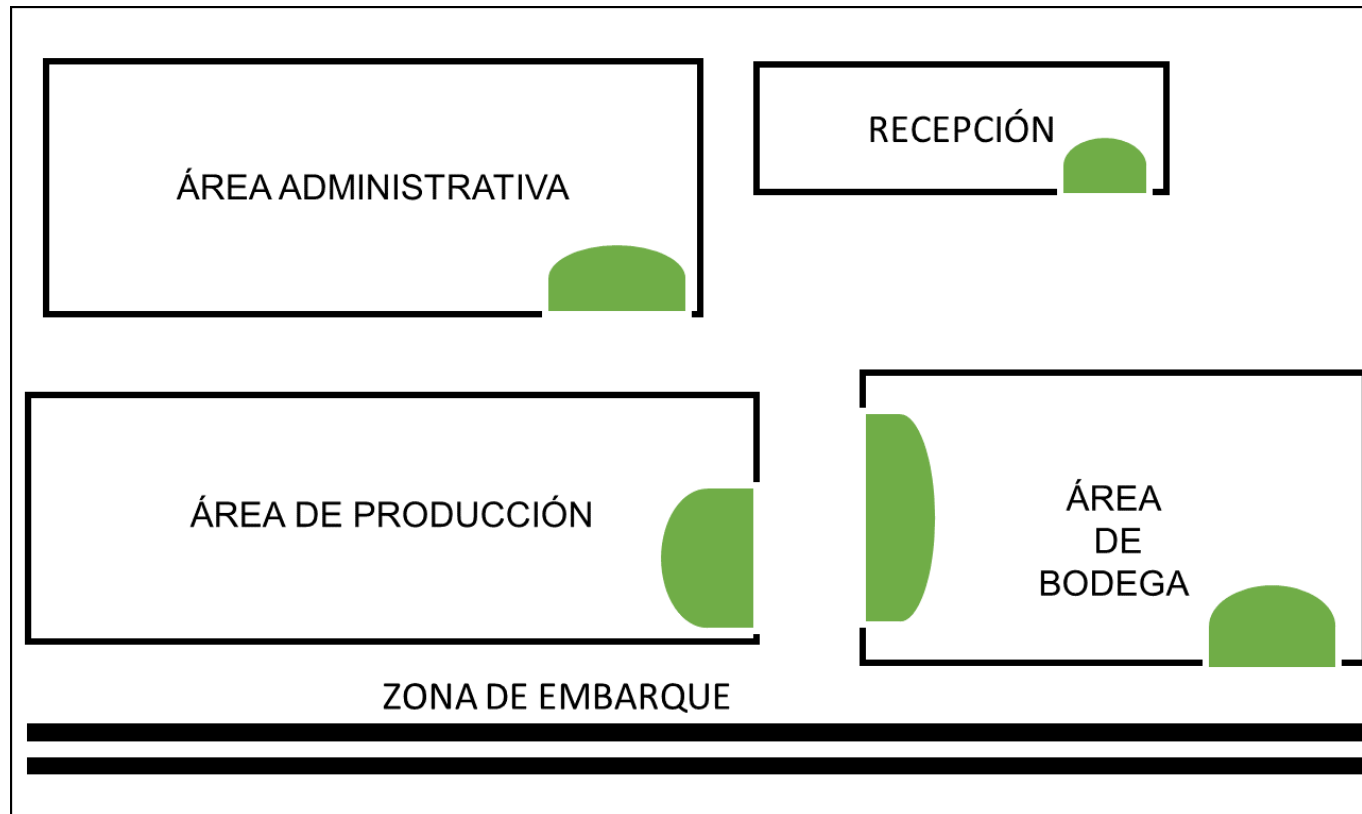
Amenazas

A.1. Falta de apoyo del Ministerio de Educación.

A.2. Los requisitos y parámetros que establezca el gobierno para que la empresa sea proveedora de uniformes escolares para las escuelas fiscales de la ciudad de Guayaquil.

3.10. División de áreas

Figura 7 División de las áreas

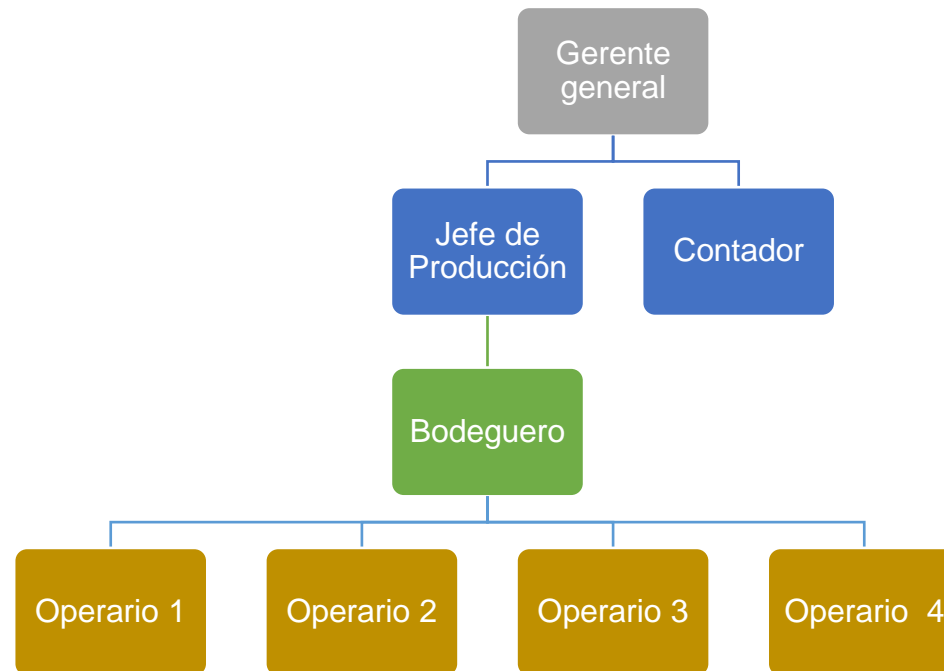


Elaborado por: Econ. Wendy Flores

3.11. Organigrama funcional

La estructura organizacional de la microempresa “Confecciones Costeñitas” será la siguiente:

Figura 8 Organigrama funcional



Elaborado por: Econ. Wendy Flores

3.11.1. Determinación de las funciones

a) Gerente general

Se encargará de:

- Proveer informes del desempeño administrativo de la empresa.
- Supervisar las operaciones de cada uno de los departamentos.

b) Jefe de producción y calidad

Se encargará de:

- Llevar un control de los insumos que se gastan, de los desperdicios y de la producción, se encargará de supervisar la calidad del producto elaborado.
- Capacitación de los operadores y trabajadores de planta.
- Controlar a los operadores y a los trabajadores de planta.

c) Bodeguero

Se encargará de:

- El registro - custodia de ingreso y salida de la materia prima y suministros.
- Empaquetar en kits los uniformes escolares.
- Recibir y despachar las ordenes de compra.

d) Operarios

Se encargará de:

- Manejar las maquinarias asignadas.
- Informar sobre algún desperfecto en las maquinarias.
- Se encargarán de elaborar los diferentes productos que constan dentro del Kit de uniformes escolares.

e) Contador general

Se encargará de:

- Llevar la contabilidad de la empresa.
- Elaboración de los informes y estados financieros, además de las declaraciones de IVA, Impuestos a la renta y demás obligaciones con el SRI y Municipio de Guayaquil, IESS, SERCOP, Bomberos de Guayaquil y Superintendencia de Compañías.

3.12. Plan de producción

3.12.1. Presentación del producto

La presentación del producto se encuentra dado por los diferentes uniformes escolares que la empresa confeccionará para las escuelas públicas de la ciudad de Guayaquil.

Figura 9 Presentación del producto



Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Tal y como se muestra en la figura estos son los artículos que la microempresa confeccionará, el buzo y calentador serán en color gris y azul marino.

3.12.2. Proceso de producción

Las prendas de uniforme que la empresa confeccionará, llevarán un diseño similar y el mismo proceso en donde los patrones de confección varían según el modelo de la prenda.

Figura 10 Proceso de producción de uniformes escolares



Elaborado por: Econ. Wendy Flores

3.12.3. Equipo requerido para la elaboración del producto

Figura 11 Equipos para la elaboración del producto



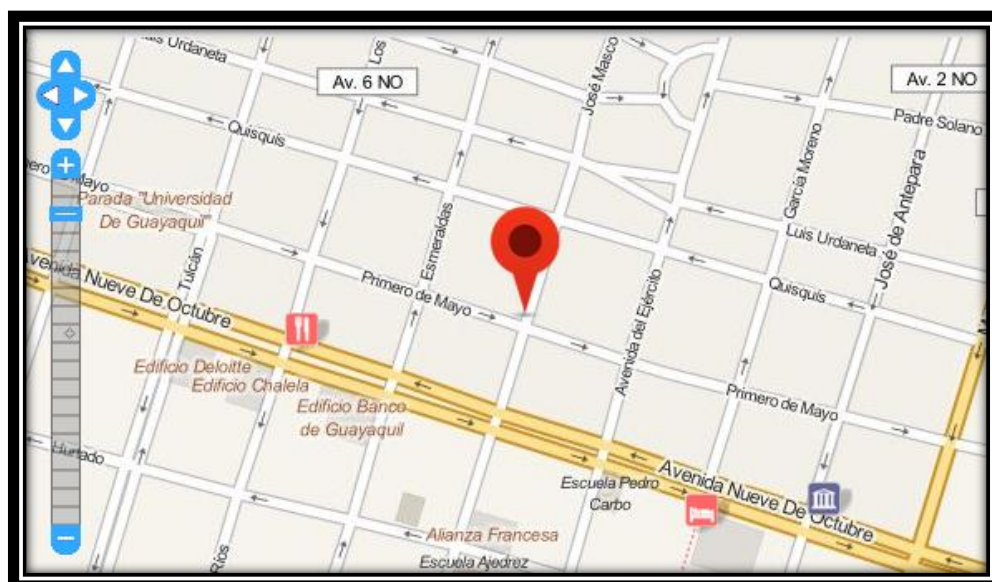
Elaborado por: Econ. Wendy Flores

En el presente gráfico se muestra las máquinas o equipos que son necesarios adquirirlos para el proceso de producción o elaboración de los uniformes ya que serán las herramientas de trabajo de los operadores del departamento de producción.

3.13. Localización geográfica de las instalaciones

La microempresa Confecciones Costeñitas se encontrará ubicada entre las calles Primero de Mayo y José Mascote de la ciudad de Guayaquil, este será el lugar en donde la empresa confecciona y comercializa los uniformes para las escuelas públicas del sector.

Figura 12 Localización geográfica de las instalaciones



Fuente: (Google maps , 2015)

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

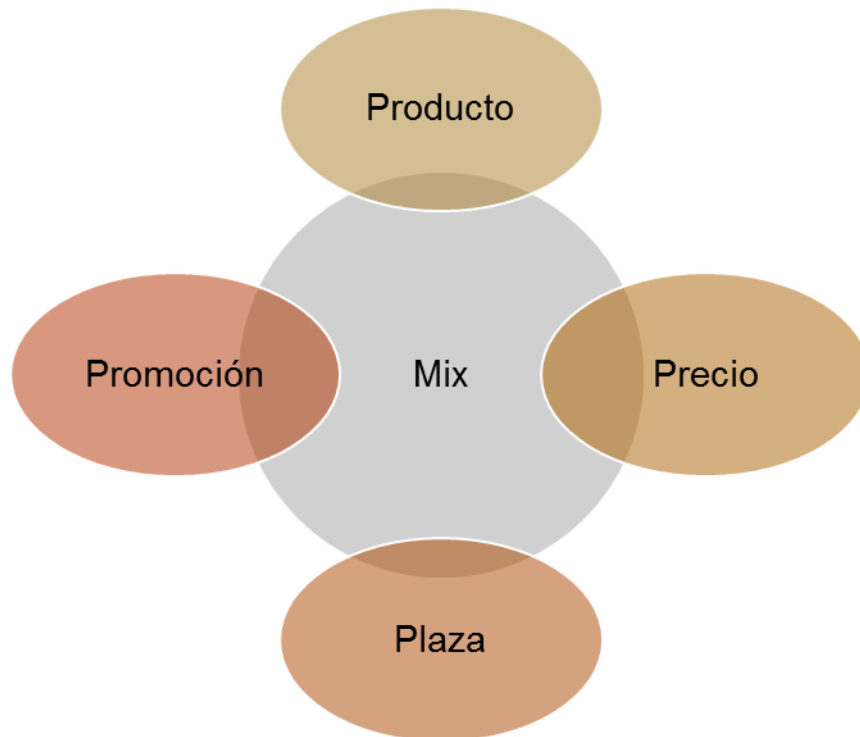
3.14. Marketing mix

Como la empresa “Confecciones Costeñitas” va a brindar a las instituciones escolares públicas nuevos uniformes para que los estudiantes comiencen a dar uso de la nueva vestimenta, primero se deberá desarrollar un previo estudio tanto interno como externo del mercado para que luego se logre planificar estrategias asertivas donde ayudará a propiciar el éxito de la empresa productora.

Para esto se deberá tomar en cuenta que dentro del marketing mix se encuentra inmersa los 4 elementos importantes donde dará lugar al desarrollo de aquello para que así se pueda tener buena comprensión de

cada uno de ellos. A continuación, se podrá apreciar con detalle cada uno de los elementos y su definición:

Figura 13 Mezcla del Marketing



Elaborado por: Econ. Wendy Flores

3.15.1. Producto

El producto fundamental de la empresa Confecciones Costeñitas serán los uniformes ya que éste es al que se va a dedicar la nueva compañía para que al momento de presentar la propuesta al Gobierno puedan los alumnos utilizar la nueva vestimenta.

La confección de este vestuario requiere disciplina, paciencia e inclusive creatividad, los operarios se forjarán de una manera ardua donde su trabajo sea visto de calidad, por esta forma se procederá determinar los beneficios que proveerá el uniforme.

Figura 14 Beneficios del Uniforme Escolar



Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Estrategia de producto

Hay que mencionar que no solo se elaborará el uniforme diario escolar sino también el uniforme de educación física y es por tanto que la estrategia a implementar será que los calentadores y chompas tendrán la facilidad de ser elásticos y también con cierres en los lados de esta manera los estudiantes podrán tener la facilidad de guardar sus pertenencias e inclusive será óptimo al momento de hacer los deportes que por lo general practican en las instituciones educativas.

Figura 15 Uniformes de educación física



Elaborado por: Econ. Wendy Flores

3.15.2. Precio

La empresa Confecciones Costeñitas pondrá a su disposición la tabla donde indicará los precios de cada uno de las prendas que se desarrollarán y que serán dadas hacia las instituciones públicas para que los estudiantes puedan dar ya uso del mismo. A continuación, se puede observar a través de la tabla los precios del uniforme:

Tabla 7 Precio del Uniforme

PROYECCIÓN DE COSTOS UNITARIOS BASADOS EN LA INFLACIÓN DEL AÑO ANTERIOR					
COSTOS UNITARIOS/AÑOS	2016	2017	2018	2019	2020
CAMISETA POLO	5,60	5,82	6,04	6,27	6,51
PANTALÓN	5,83	6,05	6,28	6,52	6,78
FALDA PANTALÓN	6,65	6,91	7,17	7,45	7,73
CALENTADOR	10,50	10,90	11,32	11,76	12,21
CAMISETA	2,40	2,49	2,59	2,69	2,79
CHOMPA	16,50	17,14	17,79	18,48	19,19
PRENDAS DE VESTIR	18,60	19,32	20,06	20,83	21,63

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

En el año 2016 los precios de cada una de las prendas serán bajos y el Gobierno tendrá capacidad de poder requerir los servicios de la compañía, lo cual al momento de empezar con el desarrollo al transcurrir los años dentro del mercado, se irá incrementando el precio pero no exorbitante como se puede apreciar en el último año 2020.

Estrategia de Precio

La estrategia a implementar será que al solicitar los padres de familia, los servicios de la compañía Confecciones Costeñitas por la confección de un segundo uniforme se les otorgará un descuento adecuado siendo del 10% para los pantalones y calentadores y para las camisas y chompas un 15%.

3.15.2.1. Medios de Comunicación

3.15.2.1.1. Medios BTL

Esta herramienta comprende varios elementos muy fundamentales que se pondrán en práctica para el reconocimiento del nuevo vestuario que

utilizarán los estudiantes y es por esto que los elementos que se utilizarán serán los volantes y afiches para comenzar hacer la respectiva repartición en las instituciones educativas y así comenzar a cambiar el antiguo vestuario al nuevo uniforme escolar.

Figura 16 Afiches

Costeñitas
CONFECCIONES

Confección de
Uniformes
de distribución exclusiva a
Escuelas Públicas

Obtén descuentos especiales
en nuestras prendas...

Entérate cuales son en nuestras
redes sociales:

f /costeñitas_Ec t @costeñitas_Ec

Camisas Pantalones Calentadores Chompas

Haz tu pedido al **04 6065318**
0986453224

Visítanos en:
1 de Mayo y José Mascolo
en pedidos en costeñitas.com

Autorizado por el Ministerio de Educación del Ecuador

Ministerio de Educación

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Figura 17 Volantes

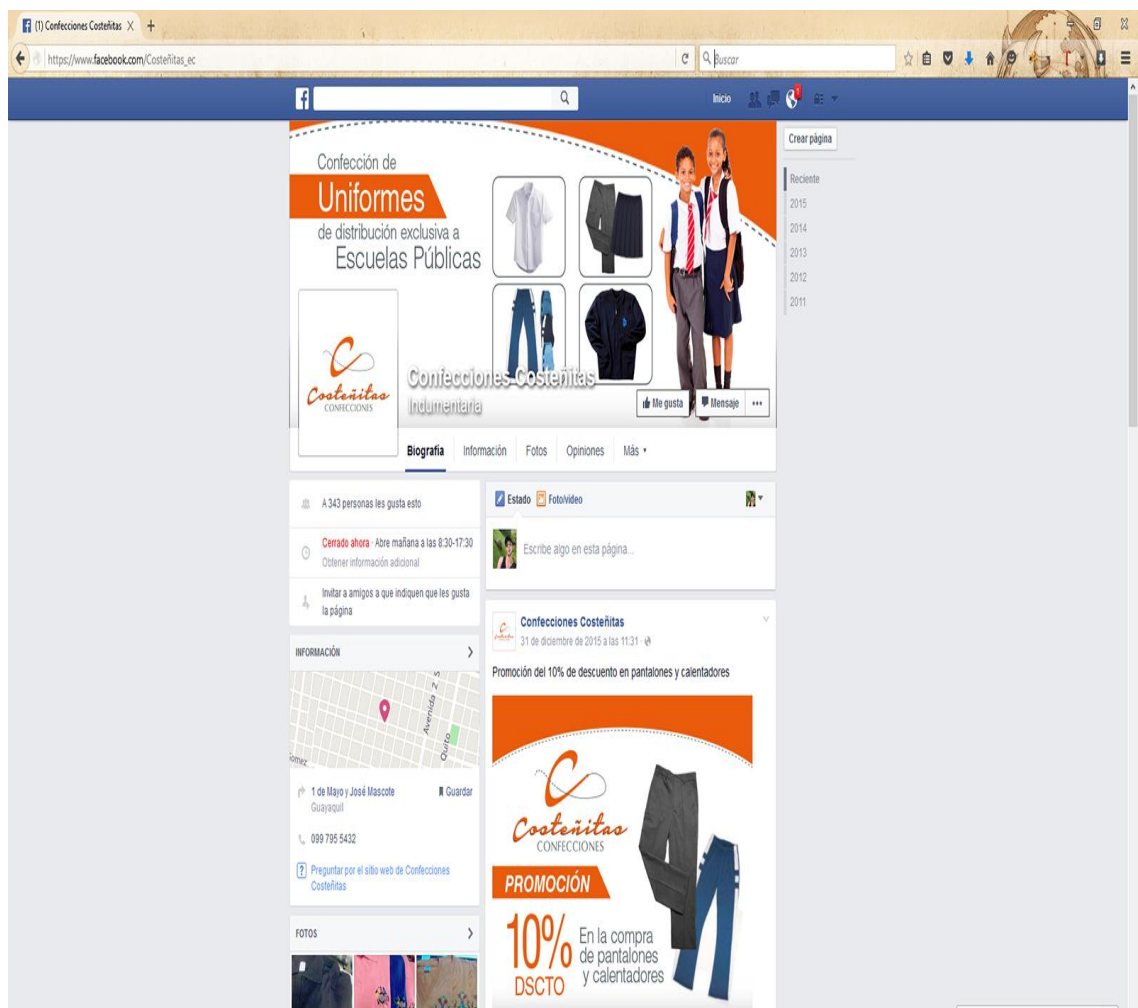


Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Medios OTL

Las redes sociales hoy en día es parte primordial en toda empresa ya sea comercial, financiera, e inclusive educativas dado que a través de estos medios se puede lograr informar a una cierta parte de la población de Guayaquil del cambio que se pretende efectuar en las instituciones educativas y así los amantes a la tecnología podrán comenzar a indagar mediante las publicaciones y fotos todo lo concerniente al nuevo vestuario e inclusive podrá encontrar información, detalles de la empresa que lo va a fabricar dando a lugar a que toda una comunidad pueda estar instruida de la modificación del vestuario en el área educativa pública.

Figura 18 Facebook



Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Figura 19 Twitter




Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Papelería

La empresa al ser ya constituida legalmente deberá contar con los requisitos que todo negocio debe tener para su respectivo funcionamiento en la ciudad de Guayaquil, en este caso será la factura, la hoja membretada y la tarjeta de presentación dado que por lo general son esenciales en toda compañía.

Figura 20 Factura




Dirección: 1 de Mayo y José Mascote
 Teléfonos: 04 6065318 - 0986453224
 pedidos@confeccionescosteñitas.com

CONFECCIONES COSTEÑITAS S.A.
RUC: 0925451203001

AUT. S.R.I.:
FACTURA No. 001-001-00
No. 0001

CLIENTE _____ R.U.C. _____
 DIRECCIÓN _____
 FECHA _____ TELF. _____

CANT.	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNIT.	TOTAL
			

Son _____

Firma Autorizada

SUBTOTAL	
DESCUENTO	
SERVICIOS	
I.V.A. %	
TOTAL	

Recibí Conforme

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Este es un documento importante donde demuestra los hechos económicos que efectuará la nueva empresa, donde se podrá apreciar dentro de este documento los impuestos que dan soporte a la factura siendo un requisito esencial para que al momento de hacer las declaraciones pueda constar todo con total regularidad.

Figura 21 Hoja Membretada



Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Este elemento que forma parte de la papelería tiene como objetivo realizar cartas de presentación, avisos internos dentro de la compañía lo cual se puede apreciar sobre la hoja el logo de la empresa y también la dirección siendo esto referencia de la compañía Confecciones Costeñitas.

Figura 22 Tarjeta de presentación



Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Figura 23 Tarjeta de presentación



Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Las tarjetas serán diseñadas específicamente para el reconocimiento tanto de la empresa y también de la persona quien ofrece su tarjeta, ya que como la palabra lo indica es la presentación que emite al momento de hacer negociación con otra persona, es por tanto que se les otorgará a las personas que realmente puedan requerir el servicio que brindará la empresa Confecciones Costeñitas.

3.15. Viabilidad financiera

Tabla 8 Datos referenciales de las proyecciones

DATOS REFERENCIALES	
SALARIO BÁSICO UNIFICADO	366,00
APORTACIÓN PATRONAL	12,15%
INFLACIÓN AÑO 2015, SEGÚN BCE	3,85%
INICIO DE ACTIVIDADES ORGANIZATIVAS	04/ene/2016
AÑO DE INICIO DEL PROYECTO	2016

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

En la presente tabla se muestra los datos referenciales que fueron considerados para el desarrollo de la viabilidad financiera del proyecto en donde se especifica que el sueldo básico mínimo que la microempresa podrá cancelar a sus trabajadores es de \$366 dólares según las disposiciones del gobierno ecuatoriano para el año 2016, además las proyecciones estarán definidas por el índice inflacionario de 3,85% según información obtenida del Banco Central del Ecuador.

En lo que respecta al financiamiento de las inversiones del proyecto, el 9,77% estará dado por aportaciones de los accionistas del negocio como parte de recursos propios.

Tabla 9 Activos fijos para el proyecto

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS						
ADMINISTRACIÓN						
CANTIDAD	ACTIVO	Valor de Adquisición Unitario	Valor de Adquisición Total	Vida útil	Depreciación anual %	Depreciación anual \$
1	Aire acondicionado Samsung 24000 btu inverter	1.000,00	1.000,00	3	33%	333,33
2	Computadoras de escritorio	650,00	1.300,00	3	33%	433,33
2	Escritorios de madera	150,00	300,00	10	10%	30,00
6	Sillas de oficina	65,00	390,00	10	10%	39,00
1	Impresora Epson 550 sistema continuo	450,00	450,00	3	33%	150,00
1	Router para redes	75,00	75,00	3	33%	25,00
PRODUCCIÓN						
3	Costura recta	650,00	1.950,00	5	5%	390,00
2	Overlock	1.200,00	2.400,00	5	5%	480,00
1	Recubridora	720,00	720,00	5	5%	144,00
1	Zigzag	550,00	550,00	5	5%	110,00
2	Mesas de trabajo	300,00	600,00	10	10%	60,00
3	Bancos de trabajo	50,00	150,00	10	10%	15,00
4	Herramientas de costura	60,00	240,00	5	5%	48,00
TOTAL			10.125,00			2.257,67

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

En esta tabla se puede observar los activos fijos que se deberán adquirir tanto para el departamento de administración como de producción en el que cada uno se justifica ya que formarán parte de las actividades comerciales y operacionales de la microempresa Confecciones Costeñitas en la ciudad de Guayaquil.

Se muestra la cantidad, valor de adquisición individual, valor de adquisición total en base a las cantidades, depreciación anual en porcentaje y en dólares, toda esta información se presenta con la finalidad de tener información detallada de los activos fijos que se deberán adquirir para poner en marcha el negocio.

Tabla 10 Inversión del capital de trabajo

Meses a empezar (antes de producir o vender)	Inversión en Capital de Trabajo	
1	Costos fijos al empezar	900,00
1	Materia prima para iniciar	3.500,00
1	Gastos de constitución	1.200,00
1	Depósito en garantía de arriendos	900,00
TOTAL		6.500,00

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

La inversión en capital de trabajo de la microempresa de confecciones de uniformes es de \$6.500, valor que se deberá incurrir un mes antes de que el negocio inicie sus operaciones, en donde dicho valor se encuentra

representado por rubros de materia prima, gastos de constitución y depósito de garantía de arriendo ya que el espacio físico en donde la microempresa efectuará sus actividades no será propio.

Tabla 11 Inversión Inicial

INVERSIÓN INICIAL	
Inversión en Activos Fijos	10.125,00
Inversión en Capital de Trabajo	6.500,00
TOTAL	16.625,00

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

La inversión inicial del proyecto es de \$16.625,00 los que están representado por la inversión de activos fijos y capital de trabajo representando el 60,90% y 39,10% respectivamente.

Tabla 12 Financiamiento

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN		16.625,00
Recursos Propios	1.625,00	9,77%
Recursos de terceros	15.000,00	90,23%

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

La inversión inicial será financiada en un 9,77% mediante recursos propios de los inversionistas y la diferencia mediante un préstamo a una entidad financiera con la finalidad de cubrir el total de inversión.

Tabla 13 Condiciones del préstamo en la entidad financiera

CAPITAL	15.000,00
TASA DE INTERÉS EFECTIVA ANUAL	11,15%
NÚMERO DE PAGOS MENSUALES	60
FECHA DE PRÉSTAMO	04-ene-16
PAGOS MENSUALES VENCIDOS	327,26

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

En la tabla de las condiciones del préstamo se muestra la cantidad que será financiada por una Institución bancaria y que se cancelará mediante 60 pagos de cuotas mensuales de \$327,26 dólares.

Tabla 14 Plan de pago anual del préstamo

AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA BANCARIA					
AÑOS	2016	2017	2018	2019	2019
Pagos por Amortizaciones	2.373,48	2.652,07	2.963,37	3.311,21	3.699,87
Pago por Intereses	1.553,64	1.275,04	963,74	615,91	227,24
Servicio de la Deuda	3.927,11	3.927,11	3.927,11	3.927,11	3.927,11

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Se muestra el plan de pagos anual de préstamo bancario de manera proyectada en donde se muestran los pagos por amortizaciones, intereses y deudas.

Tabla 15 Amortización de la deuda por pagos

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	CUOTA	INTERESES	AMORTIZACIÓN	SALDO
0				15.000,00
1	3.927,11	1.553,64	2.373,48	12.626,52
2	3.927,11	1.275,04	2.652,07	9.974,45
3	3.927,11	963,74	2.963,37	7.011,08
4	3.927,11	615,91	3.311,21	3.699,87
5	3.927,11	227,24	3.699,87	0,00
	\$ 19.635,57	\$ 4.635,57	\$ 15.000,00	\$ 0,00

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Tabla 16 Modelo de materiales para el proceso productivo

PROCESO PRODUCTIVO			CAMISETA POLO		PANTALÓN		FALDA PANTALÓN		CALENTADORA		CAMISETA		CHOMPA		OTROS UNIFORMES	
Componentes de Materia Prima	Presentación	Costo Unitario	Cantidad	Total	Cantidad	Total	Cantidad	Total	Cantidad	Total	Cantidad	Total	Cantidad	Total	Cantidad	Total
Tela camisa	Metro	5,00	0,90	4,50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,20	6,00
Tela de algodón camiseta	Metro	3,30	-	-	-	-	0,25	0,83	-	-	0,50	1,65	-	-	-	-
Tela pantalón	Metro	4,30	-	-	1,25	5,38	1,25	5,38	-	-	-	-	-	-	2,50	10,75
Tela algodón calentador y chompas	Metro	6,00	-	-	-	-	-	-	1,25	7,50	-	-	2,00	12,00	-	-
Botones	Unidad	0,10	6,00	0,60	1,00	0,10	1,00	0,10	-	-	-	-	-	-	15,00	1,50
Lycra con elástico	Metro	3,00	-	-	-	-	-	-	1,00	3,00	0,25	0,75	1,50	4,50	-	-
Pellón	Metro	0,50	1,00	0,50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cierre pequeño	Unidad	0,35	-	-	1,00	0,35	1,00	0,35	-	-	-	-	-	-	1,00	0,35
Cierre grande	Unidad	3,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL		25,55		5,60		5,83		6,65		10,50		2,40		16,50		18,60
COSTO UNITARIO PROMEDIO		5,11														

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

En la tabla se puede visualizar los materiales que son necesarios para la confección de los uniformes para las escuelas públicas de la ciudad de Guayaquil.

Tabla 17 Proyección de incremento en los costos

PROYECCIÓN DE COSTOS UNITARIOS BASADOS EN LA INFLACIÓN DEL AÑO ANTERIOR					
COSTOS UNITARIOS/AÑOS	2016	2017	2018	2019	2020
CAMISETA POLO	5,60	5,82	6,04	6,27	6,51
PANTALÓN	5,83	6,05	6,28	6,52	6,78
FALDA PANTALÓN	6,65	6,91	7,17	7,45	7,73
CALENTADOR	10,50	10,90	11,32	11,76	12,21
CAMISETA	2,40	2,49	2,59	2,69	2,79
CHOMPA	16,50	17,14	17,79	18,48	19,19
PRENDAS DE VESTIR	18,60	19,32	20,06	20,83	21,63

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Los costos de producción en el primer año se encuentran estimados en base a la tabla 18, sin embargo los años proyectados se encuentran basados en el índice de inflación.

Tabla 18 Proyección de la Producción

PROPUESTA DE PRODUCCIÓN	CANTIDAD	KIT ESCOLAR	PRODUCCIÓN POR TEMPORADA- CLASES ENE-FEB-MAR	TEMPORADA- CLASES ABR A DIC	TOTAL AÑO 1
CAMISETA POLO	2	2.000	4.000		4.000
PANTALÓN	1	2.000	2.000		2.000
FALDA PANTALÓN	1	2.000	2.000		2.000
CALENTADOR	2	2.000	4.000		4.000
CAMISETA	1	2.000	2.000		2.000
CHOMPA	1	2.000	2.000		2.000
CONFECCION DE PRENDAS	-	-	-	1.200	1.200
TOTAL					17.200

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

En base a las proyecciones de producción se establece que a la semana la empresa producirá 358,33 unidades de informes escolares y que al año serian 17.200 prendas.

Tabla 19 Capacidad Instalada

PRODUCTO	2016	2017	2018	2019	2020
CAMISETA POLO	4.000	4.154	4.314	4.480	4.652
PANTALÓN	2.000	2.077	2.157	2.240	2.326
FALDA PANTALÓN	2.000	2.077	2.157	2.240	2.326
CALENTADOR	2.000	2.077	2.157	2.240	2.326
CAMISETA	2.000	2.077	2.157	2.240	2.326
CHOMPA	2.000	2.077	2.157	2.240	2.326
CONFECCION DE PRENDAS	1.200	1.246	1.294	1.344	1.396
CAPACIDAD INSTALADA EMPRESA	15.200	15.785	16.393	17.024	17.679

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

La capacidad instalada de producción de la empresa en el primer año es de 15,200 unidades, mientras que las proyecciones de los siguientes años se encuentran basadas en el índice inflacionario 3,85%.

Tabla 20 Rol de pagos del personal contratado

CONSTITUCIÓN DEL ROL DE PAGOS EMPLEADOS									
CANTIDAD	CARGO	SUELDO O SALARIO	SALARIO EXTRAS	TOTAL SALARIOS MES	SUELDO/AÑO	13VO SUELDO/AÑO	14VO SUELDO/AÑO	FONDO RESERVA/AÑO	APORTE PATRONAL/AÑO
1	GERENTE GENERAL	650,00	-	650,00	7.800,00	650,00	366,00	650,00	947,70
1	CONTADOR	370,00	-	370,00	4.440,00	370,00	366,00	370,00	539,46
1	JEFE PRODUCCIÓN	450,00	-	450,00	5.400,00	450,00	366,00	450,00	656,10
1	BODEGUERO DESPACHADOR	366,00	24,40	390,40	4.684,80	390,40	366,00	390,40	569,20
4	COSTURERO/A	366,00	24,40	1.561,60	18.739,20	1.561,60	366,00	1.561,60	2.276,81
TOTAL		2.202,00	48,80	3.422,00	41.064,00	3.422,00	1.830,00	3.422,00	4.989,28

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

En la elaboración del rol de pagos se establece la cantidad de personas que desarrollarán actividades administrativas y de producción en la microempresa, cada una con el sueldo o salario que percibirá y los beneficios que obtendrán por ser trabajadores y prestar sus servicios.

Tabla 21 Proyección del rol de pagos

EVOLUCIÓN DE LOS SUELDO POR LA INFLACIÓN	2016	2017	2018	2019	2020
GERENTE GENERAL	7.800,00	8.100,30	8.412,16	8.736,03	9.072,37
CONTADOR	4.440,00	4.610,94	4.788,46	4.972,82	5.164,27
JEFE PRODUCCIÓN	5.400,00	5.607,90	5.823,80	6.048,02	6.280,87
BODEGUERO DESPACHADOR	4.684,80	4.865,16	5.052,47	5.246,99	5.449,00
COSTURERO/A	18.739,20	19.460,66	20.209,89	20.987,98	21.796,01
TOTAL	41.064,00	42.644,96	44.286,80	45.991,84	47.762,52

EVOLUCIÓN DE LOS BENEFICIOS Y APORTE IESS POR LA INFLACIÓN	2016	2017	2018	2019	2020
GERENTE GENERAL	1.963,70	2.714,33	2.818,83	2.927,35	3.040,06
CONTADOR	1.275,46	1.708,81	1.774,60	1.842,92	1.913,87
JEFE PRODUCCIÓN	1.472,10	1.996,10	2.072,95	2.152,76	2.235,64
BODEGUERO DESPACHADOR	1.325,60	1.782,07	1.850,68	1.921,93	1.995,92
COSTURERO/A	4.204,41	5.988,00	6.218,54	6.457,96	6.706,59
TOTAL	10.241,28	14.189,31	14.735,60	15.302,92	15.892,08

PROYECCIÓN REAL DEL ROL DE PAGOS CONSIDERANDO DÉCIMOS, F RESERVA Y APORTE IESS	2016	2017	2018	2019	2020
GERENTE GENERAL	9.763,70	10.814,63	11.230,99	11.663,38	12.112,42
CONTADOR	5.715,46	6.319,75	6.563,06	6.815,74	7.078,14
JEFE PRODUCCIÓN	6.872,10	7.604,00	7.896,75	8.200,78	8.516,51
BODEGUERO DESPACHADOR	6.010,40	6.647,23	6.903,15	7.168,92	7.444,93
COSTURERO/A	22.943,61	25.448,66	26.428,44	27.445,93	28.502,60
TOTAL	51.305,28	56.834,28	59.022,40	61.294,76	63.654,61

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

En la presente tabla se muestra la evolución de los sueldos según el índice de inflación y las proyecciones reales del rol de pagos considerando el décimo y los fondos de reserva, esto le permitirá a la empresa tener claro los beneficios que le otorgará a las conquistas laborales en los años posteriores.

Tabla 22 Gastos en servicios básicos

GASTOS EN SERVICIOS BÁSICOS		
CONCEPTO	GASTO/MES	GASTO/AÑO
ARRIENDO DE LOCAL	420,00	5.040,00
TELEFONÍA	25,00	300,00
INTERNET	20,00	240,00
CONSUMO ELÉCTRICO	100,00	1.200,00
CONSUMO AGUA POTABLE	10,00	120,00
TOTAL	575,00	6.900,00

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Tabla 23 Gastos en servicios básicos por año

EVOLUCIÓN DE LOS GASTOS EN SERVICIOS BÁSICOS	2016	2017	2018	2019	2020
ARRIENDO DE LOCAL	5.040,00	5.234,04	5.435,55	5.644,82	5.862,14
TELEFONÍA	300,00	311,55	323,54	336,00	348,94
INTERNET	240,00	249,24	258,84	268,80	279,15
CONSUMO ELÉCTRICO	1.200,00	1.246,20	1.294,18	1.344,00	1.395,75
CONSUMO AGUA POTABLE	120,00	124,62	129,42	134,40	139,57
TOTAL	6.900,00	7.165,65	7.441,53	7.728,03	8.025,56

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

En la tabla 22 se muestran los gastos en servicios básicos que la microempresa deberá cubrir para que las actividades operacionales y administrativas se lleven a cabo sin interrupciones el valor mensual es de \$575,00 dólares mientras que anualmente será de \$6.900,00 dólares para el primer año.

Tabla 24 Presupuesto publicitario

PRESUPUESTOS PUBLICITARIO/GASTOS DE VENTAS				
MEDIO UTILIZADO	COSTO/PAUTA	# DE PAUTAS MES	INVERSIÓN MENSUAL	GASTO TOTAL
REDES SOCIALES	0,13	50	6,50	78,00
AFICHES	0,13	50	6,50	78,00
PAPELERIA	10	1	10,00	120,00
VOLANTES	0,13	50	6,50	78,00
TOTAL				354,00

EVOLUCIÓN DE LOS GASTOS DE VENTAS	2016	2017	2018	2019	2020
REDES SOCIALES	78,00	81,00	84,12	87,36	90,72
AFICHES	78,00	81,00	84,12	87,36	90,72
PAPELERIA	120,00	124,62	129,42	134,40	139,57
VOLANTES	78,00	81,00	84,12	87,36	90,72
TOTAL	354,00	367,63	381,78	396,48	411,75

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

En el presupuesto publicitario se muestran los gastos de venta de la empresa en actividades de mercadotecnia para dar a conocer el negocio en el mercado. El gasto mensual en el primer año es de \$354,00 dólares.

Tabla 25 Detalle de gastos varios

PRESUPUESTO GASTOS VARIOS							
RUBRO	MES	AÑO	2016	2017	2018	2019	2020
ASESOR TRÁMITE SERCOP	150,00	300,00	300,00	311,55	323,54	336,00	348,94
PERMISOS MUNICIPALES Y OTRAS CONTRIBUCIONES	420,00	420,00	420,00	436,17	452,96	470,40	488,51
CAJA CHICA	10,00	120,00	120,00	124,62	129,42	134,40	139,57
TOTAL	580,00	840,00	840,00	872,34	905,93	940,80	977,02

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

En el detalle de gastos varios se encuentran proyectados por años los valores por Asesoría en trámites de SERCOP, permisos varios para el legal funcionamiento de la empresa y un fondo de caja chica.

Tabla 26 Costos fijos y variables de la operación

COSTOS VARIABLES						
TIPO DE COSTO	2016	2017	2018	2019	2020	PROMEDIO MENSUAL/ PRIMER AÑO
CAMISETA POLO	22.400,00	24.158,00	26.053,98	28.098,75	30.304,00	1.866,67
PANTALÓN	11.650,00	12.564,32	13.550,39	14.613,86	15.760,79	970,83
FALDA PANTALÓN	13.300,00	14.343,81	15.469,55	16.683,63	17.993,00	1.108,33
CALENTADORA	21.000,00	22.648,13	24.425,60	26.342,58	28.410,00	1.750,00
CAMISETA	4.800,00	5.176,71	5.583,00	6.021,16	6.493,72	400,00
CHOMPA	33.000,00	35.589,91	38.383,09	41.395,48	44.644,29	2.750,00
CONFECCION DE PRENDAS	22.320,00	24.071,72	25.960,93	27.998,40	30.195,78	1.860,00
TOTAL COSTOS VARIABLES	128.470,00	138.552,61	149.426,54	161.153,87	173.801,58	10.705,83

COSTOS FIJOS						
TIPO DE COSTO	2016	2017	2018	2019	2020	PROMEDIO MENSUAL/ PRIMER AÑO
GASTOS SUELDOS, BENEFICIOS Y APORTES	51.305,28	56.834,28	59.022,40	61.294,76	63.654,61	4.275,44
GASTOS DE SERVICIOS BÁSIVOS	6.900,00	7.165,65	7.441,53	7.728,03	8.025,56	575,00
GASTOS DE VENTA	354,00	367,63	381,78	396,48	411,75	29,50
GASTOS VARIOS	840,00	872,34	905,93	940,80	977,02	70,00
TOTAL COSTOS FIJOS	59.399,28	65.239,90	67.751,63	70.360,07	73.068,93	4.949,94
TOTAL COSTOS VARIABLES Y FIJOS	187.869,28	203.792,51	217.178,17	231.513,94	246.870,52	15.655,77

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

En la tabla precedente, se presentan los costos fijos y variables de las actividades de producción y administración de la microempresa en donde las proyecciones de los años siguientes están en base al índice de inflación dando como resultado el promedio mensual del primer año del negocio.

Tabla 27 Totalización de los costos

TIPO DE COSTO	2016	2017	2018	2019	2020
COSTOS VARIABLES	128.470,00	138.552,61	149.426,54	161.153,87	173.801,58
COSTOS FIJOS	59.399,28	65.239,90	67.751,63	70.360,07	73.068,93
TOTAL	187.869,28	203.792,51	217.178,17	231.513,94	246.870,52

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

La tabla de totalización de los costos es el resumen de la anterior tabla en donde se muestra directamente la cantidad total de los costos fijos y variables para obtener la totalización de los costos en los que incurrirá la microempresa.

Tabla 28 Proyección de las ventas (Cantidades)

UNIDADES PROYECTADAS A VENDER EN 5 AÑOS					
INCREMENTO EN VENTAS PROYECTADAS	2016	2017	2018	2019	2020
CAMISETA POLO	4.000	4.154	4.314	4.480	4.652
PANTALÓN	2.000	2.077	2.157	2.240	2.326
FALDA PANTALÓN	2.000	2.077	2.157	2.240	2.326
CALENTADORA	2.000	2.077	2.157	2.240	2.326
CAMISETA	2.000	2.077	2.157	2.240	2.326
CHOMPA	2.000	2.077	2.157	2.240	2.326
CONFECCION DE PRENDAS	1.200	1.246	1.294	1.344	1.396
VENTAS TOTALES EN UNIDADES	15.200	15.785	16.393	17.024	17.679

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Las proyecciones de las ventas en unidades durante los primeros cinco años de la empresa se encuentran basados el porcentaje establecidos por los accionistas de la empresa.

Tabla 29 Proyección de las ventas (Margen de contribución)

CÁLCULO DEL PRECIO DE VENTA		
PRODUCTO	COSTO UNITARIO AÑO 1	MÁRGEN DE CONTRIBUCIÓN
CAMISETA POLO	5,60	45%
PANTALÓN	5,83	45%
FALDA PANTALÓN	6,65	45%
CALENTADORA	10,50	40%
CAMISETA	2,40	50%
CHOMPA	16,50	45%
UNIFORMES PARA EMPRESA	18,60	142%

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Se puede observar el costo unitario de cada una de las prendas del uniforme para las escuelas públicas de la ciudad de Guayaquil en donde se estimó un porcentaje de margen de contribución para cada uno que es lo que la microempresa espera obtener.

El margen de contribución se estableció en base al producto que mayor rotación tiene como lo es las camisetas quien tiene el porcentaje más alto, mientras que los demás también cuentan con un porcentaje significativo.

Tabla 30 Proyección de las ventas (Precios)

PRECIO DE VENTA PROYECTADO EN 5 AÑO					
		2,00%	3,00%	3,20%	3,50%
PRECIO/AÑOS	2016	2017	2018	2019	2020
CAMISETA POLO	8,12	8,28	8,53	8,80	9,11
PANTALÓN	8,45	8,62	8,87	9,16	9,48
FALDA PANTALÓN	9,64	9,84	10,13	10,45	10,82
CALENTADORA	14,70	14,99	15,44	15,94	16,50
CAMISETA	3,60	3,67	3,78	3,90	4,04
CHOMPA	23,93	24,40	25,14	25,94	26,85
CONFECCION DE PRENDAS	45,00	45,90	47,28	48,79	50,50
TOTAL	113,43	115,70	119,17	122,99	127,29

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Se establecen los precios de cada una de las prendas de los informes para las escuelas públicas que confeccionará la microempresa los que fueron calculados en base a los costos unitarios y al margen de contribución.

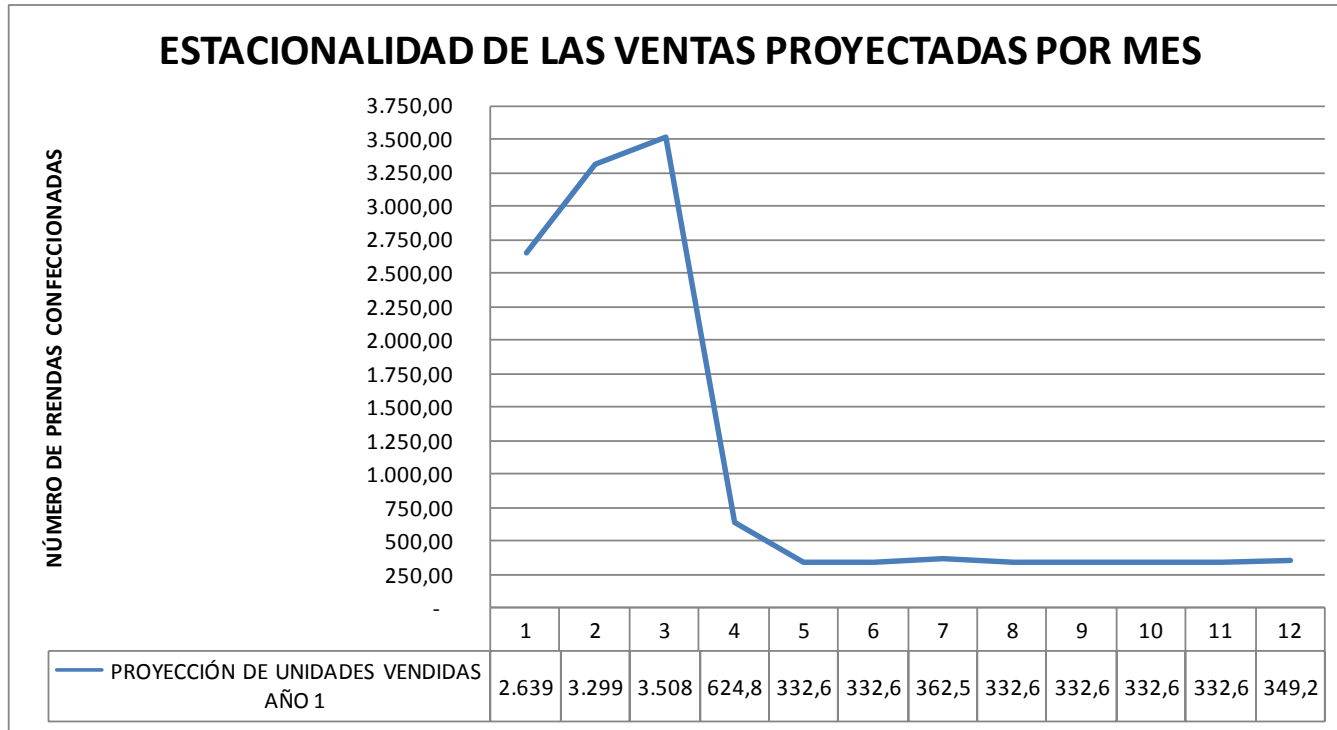
Tabla 31 Proyección de las ventas en 5 años

VENTAS PROYECTADAS EN 5 AÑOS					
UNIDADES POR PRECIO	2016	2017	2018	2019	2020
CAMISETA POLO	32.480,00	34.405,09	36.801,58	39.441,43	42.393,52
PANTALÓN	16.892,50	17.893,72	19.140,11	20.513,06	22.048,41
FALDA PANTALÓN	19.285,00	20.428,02	21.850,94	23.418,35	25.171,15
CALENTADORA	29.400,00	31.142,54	33.311,77	35.701,29	38.373,44
CAMISETA	7.200,00	7.626,74	8.157,98	8.743,17	9.397,58
CHOMPA	47.850,00	50.686,07	54.216,61	58.105,67	62.454,74
CONFECCION DE PRENDAS	54.000,00	57.200,58	61.184,89	65.573,80	70.481,84
TOTAL	207.107,50	219.382,76	234.663,87	251.496,78	270.320,68

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Las proyecciones en ventas en dólares de las prendas de vestir de los uniformes se encuentran dadas en relación a los precios y a las unidades que se van a vender por lo que en el primer año se obtiene ventas de \$207.107,50 dólares.

Figura 24 Ciclo de ventas



Elaborado por: Econ. Wendy Flores

El ciclo de ventas de las prendas de vestir que la microempresa confeccionará, se encuentra reflejado mediante una progresión la que no es lineal debido a que las ventas tiende a incrementar en los meses de enero a marzo por el inicio de clases.

Tabla 32 Proyección de ventas por años

UNIDADES PROYECTADAS A VENDER EN 5 AÑOS					
INCREMENTO EN VENTAS PROYECTADAS	2016	2017	2018	2019	2020
CAMISETA POLO	4.000	4.154	4.314	4.480	4.652
PANTALÓN	2.000	2.077	2.157	2.240	2.326
FALDA PANTALÓN	2.000	2.077	2.157	2.240	2.326
CALENTADORA	2.000	2.077	2.157	2.240	2.326
CAMISETA	2.000	2.077	2.157	2.240	2.326
CHOMPA	2.000	2.077	2.157	2.240	2.326
CONFECCION DE PRENDAS	1.200	1.246	1.294	1.344	1.396
VENTAS TOTALES EN UNIDADES	15.200	15.785	16.393	17.024	17.679

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

En las proyecciones de las ventas por años, se estimó que para el 2016 se confeccionarán 15.200 uniformes y prendas de vestir.

Tabla 33 Balance General

BALANCE GENERAL PROYECTADO

	2016	2017	2018	2019	2020
ACTIVOS CORRIENTES	20.986,11	27.450,37	36.945,57	48.194,23	63.049,90
Disponible	15.686,11	21.980,97	31.300,25	42.366,21	57.032,15
Depósito en garantía arriendo	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00
Inventarios	4.400,00	4.569,40	4.745,32	4.928,02	5.117,75
ACTIVOS NO CORRIENTES	7.867,33	5.609,67	3.352,00	1.094,33	-
Propiedad, planta y equipo	10.125,00	10.125,00	10.125,00	10.125,00	10.125,00
(-) Dep. Acum. Propiedad, planta y equipo	2.257,67	4.515,33	6.773,00	9.030,67	10.125,00
TOTAL DE ACTIVOS	28.853,44	33.060,04	40.297,57	49.288,56	63.049,90
PASIVO CORRIENTE	5.198,87	4.063,39	4.807,07	5.765,82	7.457,34
PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES	2.314,04	1.808,63	2.139,64	2.566,39	3.319,29
IMPUESTO POR PAGAR	2.884,83	2.254,76	2.667,42	3.199,43	4.138,05
PASIVO NO CORRIENTE	12.626,52	9.974,45	7.011,08	3.699,87	1.098,44
DEUDA BANCARIA L/PLAZO	12.626,52	9.974,45	7.011,08	3.699,87	1.098,44
TOTAL DE PASIVOS	17.825,39	14.037,84	11.818,14	9.465,69	8.555,77
PATRIMONIO					
CAPITAL SOCIAL	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00
UTILIDAD ACUMULADA	-	10.228,05	18.222,20	27.679,43	39.022,87
UTILIDAD DEL EJERCICIO	10.228,05	7.994,15	9.457,22	11.343,44	14.671,26
TOTAL DEL PATRIMONIO	11.028,05	19.022,20	28.479,43	39.822,87	54.494,12
TOTAL DEL ACTIVO	28.853,44	33.060,04	40.297,57	49.288,56	63.049,90
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	28.853,44	33.060,04	40.297,57	49.288,56	63.049,90
ACTIVO - (PASIVO+PATRIMONIO)	-	-	-	-	-
INDICE LIQUIDEZ	4,04	6,76	7,69	8,36	8,45
INDICE SOLVENCIA	1,62	2,36	3,41	5,21	7,37
INDICE ENDEUDAMIENTO	62%	42%	29%	19%	14%

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

En el balance general se encuentra detallada cada una de las cuentas contables que permiten visualizar el correcto manejo de las gestiones de contabilidad de la microempresa, en donde se puede definir que la deuda con la entidad financiera culmina en el quinto año, además en el

patrimonio se muestra que el negocio cumple con los beneficios sociales a los trabajadores.

Tabla 34 Estados de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

	2016	2017	2018	2019	2020
VENTAS	207.107,50	219.382,76	234.663,87	251.496,78	270.320,68
COSTO DE VENTAS	128.470,00	138.552,61	149.426,54	161.153,87	173.801,58
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	78.637,50	80.830,15	85.237,33	90.342,91	96.519,10
GASTOS DE SUELDOS Y SALARIOS	51.305,28	56.834,28	59.022,40	61.294,76	63.654,61
GASTOS GENERALES	7.740,00	8.037,99	8.347,45	8.668,83	9.002,58
GASTOS DE VENTAS	354,00	367,63	381,78	396,48	411,75
GASTOS DE DEPRECIACIÓN	2.257,67	2.257,67	2.257,67	2.257,67	1.094,33
UTILIDAD OPERATIVA	16.980,56	13.332,59	15.228,03	17.725,17	22.355,84
GASTOS FINANCIEROS	1.553,64	1.275,04	963,74	615,91	227,24
UTILIDAD NETA (ANTES DE IMPUESTOS Y PART UTILI	15.426,92	12.057,54	14.264,29	17.109,27	22.128,59
PARTICIPACIÓN DE UTILIDADES 15%	2.314,04	1.808,63	2.139,64	2.566,39	3.319,29
IMPUESTO A LA RENTA 22%	2.884,83	2.254,76	2.667,42	3.199,43	4.138,05
UTILIDAD DISPONIBLE	10.228,05	7.994,15	9.457,22	11.343,44	14.671,26

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

En el estado de resultado se muestra las utilidades netas que percibirá la accionista principal o propietaria del negocio además en el estado de flujo de efectivo se muestra que el retorno de la inversión se obtendrá en el segundo año de actividad comercial de la empresa.

Tabla 35 Estado de Flujo de Efectivo

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

	2016	2017	2018	2019	2020
Utilidad Neta (NI)	\$10.228,05	\$7.994,15	\$9.457,22	\$11.343,44	\$14.671,26
+ Gastos Depreciación	\$2.257,67	\$2.257,67	\$2.257,67	\$2.257,67	\$1.094,33
+ Gastos Financieros	\$1.553,64	\$1.275,04	\$963,74	\$615,91	\$227,24
- Impuesto a la renta	\$2.884,83	\$2.254,76	\$2.667,42	\$3.199,43	\$4.138,05
- Participación de utilidades	\$2.314,04	\$1.808,63	\$2.139,64	\$2.566,39	\$3.319,29
FLUJO ANUAL	\$8.840,48	\$7.463,47	\$7.871,57	\$8.451,20	\$8.535,50
FLUJO ACUMULADO	\$8.840,48	\$16.303,95	\$24.175,51	\$32.626,71	\$41.162,21
PAYBACK DEL FLUJO	-\$16.625,00	-\$321,05	\$23.854,46	\$56.481,17	\$97.643,38

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Tabla 36 Payback

MESES	PAY BACK DEL FLUJO	CAPITAL INICIAL
0	-	16.625,00
1	736,71	15.888,29
2	736,71	15.151,59
3	736,71	14.414,88
4	736,71	13.678,17
5	736,71	12.941,47
6	736,71	12.204,76
7	736,71	11.468,05
8	736,71	10.731,35
9	736,71	9.994,64
10	736,71	9.257,93
11	736,71	8.521,23
12	736,71	7.784,52
13	1.358,66	6.425,86
14	1.358,66	5.067,20
15	1.358,66	3.708,54
16	1.358,66	2.349,87
17	1.358,66	991,21
18	1.358,66	367,45

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

El Payback muestra que la recuperación de la inversión será exactamente en 18 meses con un valor de \$367,45 dólares.

Tabla 37 Punto de equilibrio

DATOS INICIALES	
PRECIO DE VENTA PROMEDIO	16,20
COSTO UNITARIO PROMEDIO	9,44
GASTOS FIJOS ANUALES	59.399,28
PUNTO DE EQUILIBRIO (Q)	8.779,69
VENTAS EQUILIBRIO	142.273,24

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Tabla 38 Análisis del punto de equilibrio

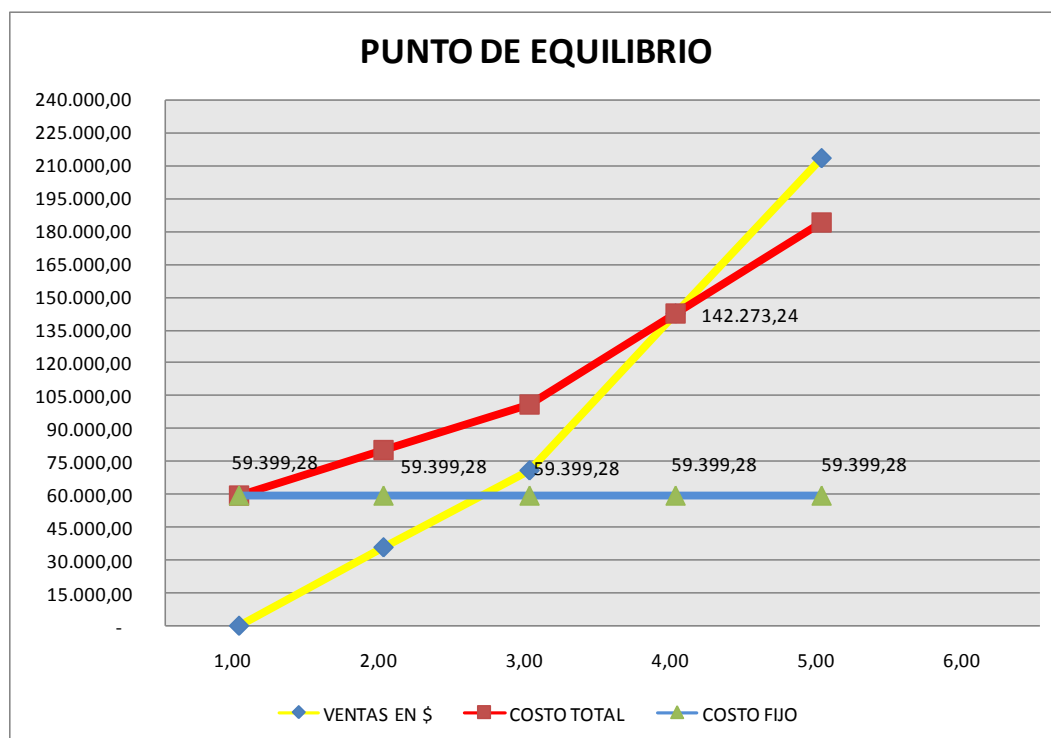
DATOS PARA EL GRÁFICO					
VENTAS (Q)	-	2.194,92	4.389,84	8.779,69	13.169,53
VENTAS (\$)	-	35.568,31	71.136,62	142.273,24	213.409,85
COSTO VARIABLE	-	20.718,49	41.436,98	82.873,96	124.310,94
COSTO FIJO	59.399,28	59.399,28	59.399,28	59.399,28	59.399,28
COSTO TOTAL	59.399,28	80.117,77	100.836,26	142.273,24	183.710,22

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Mediante el cálculo del punto de equilibrio que se obtuvo por medio del precio de venta y costo unitario promedio de las prendas de uniforme, se pudo establecer que se deberán producir 8.779 prendas para obtener un equilibrio entre ventas y costos totales.

Lo mencionado se encuentra reflejado en un plano cartesiano que demuestra el equilibrio de las ventas en unidades y en dólares.

Figura 25 Punto de equilibrio



Elaborado por: Econ. Wendy Flores

Tabla 39 Cálculo del TIR y el VAN

CÁLCULO DEL VAN Y TIR

		2016	2017	2018	2019	2020
FLUJOS DE FONDOS LIBRE						
	Utilidad Neta (NI)	\$10.228,05	\$7.994,15	\$9.457,22	\$11.343,44	\$14.671,26
+	Depreciación	\$2.257,67	\$2.257,67	\$2.257,67	\$2.257,67	\$1.094,33
+	Gastos Financieros	\$1.553,64	\$1.275,04	\$963,74	\$615,91	\$227,24
-	Impuesto a la renta	-\$2.884,83	-\$2.254,76	-\$2.667,42	-\$3.199,43	-\$4.138,05
-	Participación de utilidades	-\$2.314,04	-\$1.808,63	-\$2.139,64	-\$2.566,39	-\$3.319,29
-	Inversión Inicial	-\$16.625,00				
=	FLUJOS OPERATIVOS	-\$16.625,00	\$8.840,48	\$7.463,47	\$7.871,57	\$8.451,20

VALOR ACTUAL NETO DE LA EMPRESA (VAN)	\$29.993,80
TASA INTERNA DE RETORNO	40,55%

WACC	11,55%
-------------	--------

TIR > WACC

Recursos Propios (capital)	1.625,00	10%
Financiamiento Bancario (Inversión inicial)	15.000,00	90%
Inversión Inicial total	16.625,00	100%

Fuente	Valor	Proporción	Rend.
D	15.000,00	90,23%	11,15%
E	1.625,00	9,77%	15,21%

RENTABILIDAD DE UN ACTIVO QUE NO GENERA RIESGO
 RENTABILIDADE DEL MERCADO
 COEFICIENTE DE VARIABILIDAD DEL RENDIMIENTO > A 1 = MAS RIESGO

Otros Datos	
rf	5%
rm	11,15%
Be	1,66

Ka (CAPM)	15,21%
------------------	---------------

Elaborado por: Econ. Wendy Flores

El cálculo del TIR y VAN se lo realiza para valorizar el proyecto de forma económica y financiera.

En la valoración económica se establece que el valor actual neto (VAN) es superior a cero; y por tanto es viable el proyecto de manera económica, la inversión para la microempresa de confecciones de uniformes es de \$16.625,00 dólares; mientras que el VAN es de \$29.993,80 dólares.

La valoración financiera se establece mediante la tasa mínima atractiva de rendimiento (TMAR-WACC) que en esta ocasión la estableció la inversionista y propietaria del negocio quien espera no obtener menos del 11,55%, sin embargo desarrollando la debida comparación con la tasa interna de retorno (TIR) que dio 40,55% se establece también como viable el proyecto de forma financiera ya que el TIR es superior a la tasa (TMAR-WACC) que se esperaba que obtenga el negocio.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- La Hipótesis planteada “La creación de una microempresa proveedora de uniformes escolares para las escuelas públicas de la ciudad de Guayaquil, es económica y financieramente rentable” se cumple porque una vez realizados los análisis financieros estos plantean un valor actual neto de \$29.993,80 y una tasa interna de retorno del 40,55%
- Mediante los estudios que se efectuaron a través de este proyecto, se pudo constatar que podría haber un alto índice de aprobación por parte del Gobierno dado que los resultados que arrojaron en cuanto a la viabilidad financiera y la viabilidad económica se ha podido determinar que el proyecto es viable y, por ende, se puede lograr hacer la producción y comercialización de los uniformes a las diferentes instituciones educativas públicas que hay en la ciudad de Guayaquil.
- En la ciudad de Guayaquil se puede apreciar diversas unidades educativas públicas manejadas por el Gobierno, por lo cual se ha visto una oportunidad que es crear una empresa que se dedique a la producción y comercialización de uniformes para los estudiantes, pero, por supuesto destinados exclusivamente para el área pública, lo cual se tuvo la idea de hacer este proyecto innovador donde será presentado ante las autoridades como es el caso del Ministerio de Educación para que el propio ministro evalúe y dictamine la veracidad del caso en dar inicio de este emprendedor proyecto.

RECOMENDACIONES

- Aplicar estrategias del marketing mix, que servirán de gran ayuda en dar posicionamiento de la nueva empresa. También generar un ambiente de cordialidad y respeto para que el personal que laborará en la compañía, cumpla con todas las expectativas de productividad y el desempeño.
- El talento humano que formará parte de la empresa Confecciones Costeñitas por ser el pilar fundamental en el crecimiento del negocio contará con los requisitos pertinentes tales como afiliación al IEES y el pago de las utilidades de esta manera se está cumpliendo con los estatutos que determina el gobierno.
- Realizar convenios con los comités de padres de familia de las escuelas, para ofrecer a precios módicos los uniformes escolares con las mismas características que entrega el Ministerio de Educación.

BIBLIOGRAFÍA

- Agencia de Noticias Andes. (18 de Febrero de 2013). Artesanos se alistan para la confección de 680 702 Kits de uniformes para las escuelas públicas del régimen costa. *ANDES*, pág. n/p.
- Andrade, S. (2012). *Diccionario de Economía*. México: Editorial Andrade.
- Borello, A. (2014). *El plan de negocios*. México: Ediciones Díaz de Santos,.
- Cabrerizo, M. d., & Naveros, J. (2014). *Plan de negocio*. España: Vertice.
- Eirin, R. (2014). *La Importancia de Las Pymes y Sus Dificultades*. Portugal: Bod Third Party Titles.
- El Ciudadano. (19 de Mayo de 2015). Artesanos de “Hilando el Desarrollo” recibieron un homenaje del Presidente Correa. *Noticias*.
- Ferrell, O., & Hartline, M. (2012). *Estrategia de Marketing*. Florida: Cengage Learning Editores.
- Google maps . (2015). *www.google.com.ec*. Obtenido de *www.google.com.ec*:
<https://www.google.com.ec/maps/place/Guayaquil+090514/@-2.1876287,-79.8946663,17z/data=!3m1!4b1!4m2!3m1!1s0x902d6ddf3c4cb5a9:0xac0cee5f94c716f5>
- Google Maps. (04 de 01 de 2016). *Google Maps*. Obtenido de Localización de la empresa:
<https://www.google.com.ec/maps/place/Guayaquil/@-2.1520379,-80.1199942,11z/data=!4m2!3m1!1s0x902d13cbe855805f:0x8015a492f4fca473?hl=es>

- Krajewski, L. J., & Ritzman, . P. (2013). *Administración de operaciones: estrategia y análisis*. Buenos Aires: LAIC.
- Mankiw, G. (2014). *Principios de Economía*. México: Mc Graw Hill.
- Martinez, D. (2013). *Análisis del entorno*. Barcelona: Díaz de Santos.
- MIES. (10 de Febrero de 2013). *Ministerio de Inclusión Económica y Social*.
Obtenido de ARTESANOS TEXTILEROS ELABORARÁN 680 702
KITS DE UNIFORMES PARA ESCUELAS PÚBLICAS DEL
RÉGIMEN COSTA: <http://www.inclusion.gob.ec/artesanos-textileros-elaboraran-680-702-kits-de-uniformes-para-escuelas-publicas-del-regimen-costa/>
- OCDE. (4 de Mayo de 2014). <http://www.oecd.org/>. Obtenido de
<http://www.oecd.org/>:
<http://www.oecd.org/general/searchresults/?q=PYMES>
- Parkin, M. (2013). *Microeconomía*. México: Addison-Wesley Iberoamericana.
- Pozo, J. F. (2014). *Diseño y ejecución de acciones comerciales en alojamientos*. . Medellín: ESC.
- SENPLADES. (2013). *Plan Nacional Buen Vivir 2013 - 2017*.
- SERCOP. (2013). Encuentros. *Ecuador Compra*.
- SERCOP. (2014). *Informes de Labores 2013*. Quito.

ANEXOS

Anexos 1 Matriz para determinar si se cumple con la maquinaria apropiada para la confección de los uniformes.

TIPO DE MAQUINARIA	Cantidad	MARCA	SERIE	UBICACIÓN DE TALLER
MAQUINA OVERLOCK				
MAQUINA RECUBRIDORA				
MAQUINA DE COSTURA RECTA				
ZIG – ZAG				
TIRILLADORA				
HOJALADORA				
BOTONADORA				
ELASTICADORA				
TIPO DE MAQUINARIA	Cantidad	MARCA	SERIE	UBICACIÓN DE TALLER

MAQUINA DE COSTURA RECTA DOBLE AGUJA				
PRETINADORA				
HOJALADORA DE LAGRIMA				
ATRACADORA				

Anexos 2Fichas técnicas del kit de uniforme escolar

FICHA TÉCNICA Nº 1. CAMISETA T o CUELLO REDONDO BLANCA

DESCRIPCIÓN:

CUELLO REDONDO CON RIB DE DOS CABOS, PUÑOS Y BAJOS TERMINADOS CON RECUBRIDORA
 REATA EN HOMBROS
 HILOS 120
 COLOCAR ETIQUETA CON TALLA Y NOMBRE DE ARTESANO

TELA QUE SE UTILIZA PARA LA CONFECCION DE CAMISETA CUELLO REDONDO:

JERSEY	
ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE LA TELA	
Composición:	65% poliéster / 35% algodón (+ / - 5%)
Hilado:	Open End
Peso:	180 gr./m2 (+ / - 5 gr. al m2)
Ancho:	Abierta 1,70 metros Tubular 0,85 metros
Color:	Blanco óptico
Encogimiento:	+ / - 3% (+ / - 5%)
Rendimiento:	3,27 metros por kilo (+ / - 3%)



COSTO REFERENCIAL DE LA PRENDA SIN IVA	
MATERIA PRIMA + INSUMOS	\$ 1,29
MANO DE OBRA + GASTOS	\$ 0,40
SUBTOTAL	\$ 1,69
UTILIDAD 35%	\$ 0,59
TOTAL	\$ 2,28

BENEFICIOS: UNA TELA DE MAYOR GRAMAJE PROVEE UNA APARIENCIA MÁS TUPIDA, QUE ELIMINA LA TRANSPARENCIA Y CREA UNA SENSACIÓN DE SEGURIDAD Y CONFORT EN LOS NIÑOS, ESPECIALMENTE EN LAS NIÑAS DURANTE LA ADOLESCENCIA.

FICHA TÉCNICA N°. 2. CAMISETA POLO BLANCA

DESCRIPCIÓN:

PUÑOS Y BAJOS UTILIZAR RECUBRIDORA

BOTÓN TRANSPARENTE N°. 18

CUELLO TEJIDO

HILO 120

COLOCAR ETIQUETA CON TALLA Y NOMBRE DE ARTESANO

TELA QUE SE UTILIZA PARA CONFECCIÓN CAMISETA POLO BLANCA:

PIQUE	
ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE LA TELA	
Composición:	65% poliéster / 35% algodón (+ / - 5%)
Hilado:	Cardado
Peso:	230 gr./m2 (+ / - 5 gr. al m2)
Ancho:	Tubular 1,20 metros
Color:	Blanco óptico
Encogimiento:	+ / - 3% (+ / - 5%)
Rendimiento:	1,80 metros por kilo (+ / - 3%)



COSTO REFERENCIAL DE LA PRENDA SIN IVA	
MATERIA PRIMA + INSUMOS	\$ 2,10
MANO DE OBRA + GASTOS	\$ 0,55
SUBTOTAL	\$ 2,65
UTILIDAD 35%	\$ 0,93
TOTAL	\$ 3,58

BENEFICIOS: SE SUGIERE EL USO DE LA TELA PIQUE POR SU ESTRUCTURA DE CONSTRUCCIÓN, LA HACE MÁS RESISTENTE Y DURADERA, CALIDAD QUE ES NECESARIA EN UN UNIFORME ESCOLAR. EL VALOR ES UN POCO MAS ALTO QUE EL DEL JERSEY, DEBIDO A QUE EL RENDIMIENTO ES MENOR, PERO LAS VENTAJAS QUE ESTA TELA POSEE, EN BENEFICIO DE DURABILIDAD SON NOTABLES, PROMETIENDO QUE LA CAMISETA TERMINE EL AÑO ESCOLAR. ES UN MATERIAL AMIGABLE, TANTO EN EL USO, EL CUIDADO Y LA CONFECCIÓN.

FICHA TÉCNICA N°. 3.1. BUZO (CALENTADOR) FLEECE GRIS JASPEADO MEDIO

DESCRIPCIÓN:

CUELLO, PUÑOS Y BAJOS TERMINADOS
 CON RIB DE DOS CABOS, UNIDOS CON OVERLOCK,
 REATA EN HOMBROS.
 COLOCAR ETIQUETA CON TALLA Y NOMBRE DE ARTESANO
 HILO 120

TELA QUE SE UTILIZA PARA LA CONFECCION DE : BUZO CALENTADOR

FLEECE	
ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE LA TELA	
Composición:	65% poliéster / 35% algodón (+ / - 5%)
Hilado:	Cardado (Open End)
Peso:	290 gr./m2 (+ / - 5 gr. al m2)
Ancho:	Tubular 0,90 metros
Color:	Gris jaspeado medio
Encogimiento:	+ / - 3% (+ / - 5%)
Rendimiento:	1,92 metros por kilo (+ / - 3%)



COSTO REFERENCIAL DE LA PRENDA SIN IVA	
ESTE VALOR ES PARA LAS DOS PRENDAS BUZO Y PANTALÓN (CALENTADOR)	
MATERIA PRIMA + INSUMOS	\$ 7,26
MANO DE OBRA + GASTOS	\$ 1,50
SUBTOTAL	\$ 8,76
UTILIDAD 35%	\$ 3,07
TOTAL	\$ 11,83

FICHA TÉCNICA Nº. 3.2. PANTALÓN (CALENTADOR) FLEECE GRIS JASPEADO MEDIO

DESCRIPCIÓN:

PRETINA CON ELÁSTICO DE 4 CM.

BASTA CON RECUBRIDORA

BOLSILLOS DE COSTADO EN LA MISMA

COLOCAR ETIQUETA CON TALLA Y NOMBRE DE ARTESANO

HILO 120

TELA QUE SE UTILIZA PARA LA CONFECCION DE : PANTALON CALENTADOR

FLEECE	
ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE LA TELA	
Composición:	65% poliéster / 35% algodón (+ / - 5%)
Hilado:	Cardado (Open End)
Peso:	290 gr./m2 (+ / - 5 gr. al m2)
Ancho:	Tubular 0,90 metros
Color:	Gris jaspeado medio
Encogimiento:	+ / - 3% (+ / - 5%)
Rendimiento:	1,92 metros por kilo (+ / - 3%)



BENEFICIOS: ES UNA TELA, QUE TANTO EN LA SIERRA, UTILIZÁNDOLA PERCHADA ES MAS ABRIGADA Y EN LA COSTA SIN PERCHAR MAS LIGERA, PROVEEN AL ESTUDIANTE DE UNA PRENDA CÓMODA APROPIADA PARA REALIZAR CUALQUIER

FICHA TÉCNICA Nº. 4. 1. PANTALÓN NIÑO EN GABARDINA AZUL MARINO

DESCRIPCIÓN:

PANTALÓN 5 BOLSILLOS, CON FORRO EN LOS DOS DELANTEROS
 CIERRE METÁLICO, BOTÓN PLÁSTICO
 HILOS 120
 COLOCAR TALLA

TELA QUE SE UTILIZA PARA LA CONFECCION DE : PANTALON AZUL MARINO

GABARDINA	
ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE LA TELA	
Composición:	65% poliéster / 35% algodón (+ / - 5%)
Tejido	Sarga 3/1 y 2/1
Peso:	230 gr. /m2 (+ / - 5 gr. al m2)
Ancho:	1,50 metros
Color:	Azul marino (PANTONE Black Iris Nº 19-3921 TPX)
Encogimiento:	+ / - 3% (+ / - 5%)
Solidez al lavado	4
Instrucciones de lavado y secado	<ul style="list-style-type: none"> · No cloro · Agua fría (30°C) · Secado en la sombra



COSTO REFERENCIAL DE LA PRENDA SIN IVA	
MATERIA PRIMA + INSUMOS	\$ 4,19
MANO DE OBRA + GASTOS	\$ 2,50
SUBTOTAL	\$ 6,69
UTILIDAD 35%	\$ 2,34
TOTAL	\$ 9,03

BENEFICIOS: GABARDINA TIENE LAS MISMAS CARACTERÍSTICAS DE ESTRUCTURA QUE EL ÍNDIGO, EL TEJIDO SARGA, QUE LA HACE MUY RESISTENTE SU COMPOSICIÓN, CON UN ALTO PORCENTAJE DE POLIÉSTER HACER QUE EL SECADO DE LA PRENDA SEA MÁS RÁPIDO Y NECESITE MENOS PLANCHADO.

FICHA TÉCNICA N°. 4.2. FALDA PANTALÓN AZUL MARINO

DESCRIPCIÓN:

BOLSILLOS EN LA COSTURA LATERAL, FORRADO CON LIENZO RESORTE EN LA PRETINA ESPALDA PIEZA DELANTERA IMITANDO FALTA PRETINA DE 3.5 CON BOTÓN DE POLIÉSTER CIERRE METÁLICO, BOTÓN PLÁSTICO

HILOS 120 COLOCAR TALLA

COLOCAR ETIQUETA CON TALLA Y NOMBRE DE ARTESANO

TELA QUE SE UTILIZA PARA LA CONFECCION DE : FALDA PANTALON AZUL MARINO

GABARDINA	
ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE LA TELA	
Composición:	65% poliéster / 35% algodón (+ / - 5%)
Tejido	Sarga 3/1 y 2/1
Peso:	230 gr. /m2 (+ / - 5 gr. al m2)
Ancho:	1,50 metros
Color:	Azul marino (PANTONE Black Iris N° 19-3921 TPX)
Encogimiento:	+ / - 3% (+ / - 5%)
Solidez al lavado	4
Instrucciones de lavado y secado	<ul style="list-style-type: none"> · No cloro · Agua fría (30°C) · Secado en la sombra



COSTO REFERENCIAL DE LA PRENDA SIN IVA	
MATERIA PRIMA + INSUMOS	\$ 2,86
MANO DE OBRA + GASTOS	\$ 2,00
SUBTOTAL	\$ 4,86
UTILIDAD 35%	\$ 1,70
TOTAL	\$ 6,56

BENEFICIOS: SE SUGIERE REALIZAR UNA FALDA PANTALÓN A CAMBIO DE LA FALDA SHORT, CUIDANDO LA ESTÉTICA DE UN UNIFORME ESCOLAR Y PENSANDO EN LA COMODIDAD DE LAS NIÑAS, ES UNA PRENDA FEMENINA, QUE LES PUEDE BRINDAR SEGURIDAD Y COMODIDAD LA TELA EN LA QUE DEBE SER CONFECCIONADA ES EN GABARDINA POR LAS BONDADDES DE LA MISMA, LIVIANA, SUAVE Y DE FÁCIL MANTENIMIENTO. SE SUGIERE QUE LLEVE UN ELÁSTICO EN LA PRETINA POSTERIOR, YA QUE ESTE BRINDA UN ADECUADO AJUSTE PARA CUALQUIER TIPO DE CUERPO, CREANDO UN PERFECTO ENTALLE LLEVA UNA PIEZA AL FRENTE