



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA
UNIDAD DE TITULACIÓN
PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA
COMERCIAL

TEMA:

CONFECCIONES “CRHIS” S.A

EGRESADA:

Janeth Anabell Velásquez Sandoval

TUTOR:

Ing.Com. Luis Lozano

AÑO:

2018

Tabla de contenido

CAPÍTULO I: IDEA DE NEGOCIOS.....	9
1.1. Descripción de la idea de negocio.....	9
1.2. Fundamentación teórica de la idea de negocio.....	12
Técnica del patchwork pasó a paso:	14
1. ¿Cómo cortar las telas para hacer patchwork’	14
2. ¿Cómo coser las telas para armar tu labor de patchwork?	14
Quilting	15
Patchwork sin aguja o embutido	15
1.3. Estudio de mercado.....	17
Análisis de la Encuesta	35
CAPÍTULO II: DISEÑO ORGANIZACIONAL DEL EMPRENDIMIENTO.....	43
2.1. Descripción del emprendimiento	43
Dimensiones del local comercial	46
2.2. Fundamentación gerencial del emprendimiento	49
CAPÍTULO III: MODELO DE NEGOCIO	55
3.1. Segmento de mercado	57
3.2. Productos como propuesta de valor	57
3.3. Canales de comercialización	59
3.4. Relaciones con los clientes	59
3.5. Fuentes de ingreso.....	60
3.6. Activos para el funcionamiento	61

3.7. Actividad del negocio	67
3.9. Estructura de costos	68
CAPÍTULO IV: ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD DEL EMPRENDIMIENTO	69
4.1. Factibilidad técnica	69
Micro localización	70
Tamaño óptimo del proyecto	70
4.2. Factibilidad financiera.....	75
4.3. Factibilidad operativa.....	105
4.4. Factibilidad ambiental.....	108
4.5. Factibilidad social	109
CONCLUSIONES	110
RECOMENDACIONES.....	111
BIBLIOGRAFÍA	112
ANEXOS	114
Cuestionario de encuestas aplicadas en el cantón Ventanas	114

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Resultado de la encuesta ¿Conoce ud sobre las técnicas de patchwork?.....	21
Tabla 2	Resultado de la encuesta ¿compraría Ud. artículos elaborado en retazos?	22
Tabla 3	Resultado de la encuesta ¿le gustaría que existiera una microempresa?	23
Tabla 4	Resultado de la encuesta frecuencia de compra de edredones.....	24
Tabla 5	Resultado de la encuesta ¿Qué clases de tono le gustaría que se encuentre elaborados los edredones?.....	25
Tabla 6	Resultado de la encuesta ¿Con que calidad de tela le gustaría que se confeccione los edredones?.....	26
Tabla 7	Resultado de la encuesta ¿Que artículos compraría a base de retazos?	27
Tabla 8	Resultado de la encuesta ¿Qué opina acerca de las técnica de patchwork?.....	28
Tabla 9	Resultado de la encuesta ¿Cuándo Ud. compra que factores considera?.....	29
Tabla 10	Resultado de la encuesta ¿Cuánto ud. pagaría por edredones confeccionados en retales?	30
Tabla 11	Resultado de la encuesta ¿Cuánto Ud. pagaría por sábanas elaboradas en retales?	31
Tabla 12	Resultado de la encuesta ¿Cuánto Ud. pagaría por comprar almohadas elaboradas en retales?	32
Tabla 13	Resultado de la encuesta ¿Cuánto Ud. pagaría por comprar cojines elaborados en	33
Tabla 14	Resultado de la encuesta ¿Cómo se informa Ud. sobre las ofertas de edredones?	34
Tabla 15	Resumen de los resultados obtenidos de la encuesta	36
Tabla 16	Demanda potencial-posibles clientes-encuesta.....	37
Tabla 17	Demanda potencial-población urbana-Ventanas	37
Tabla 18	Demanda potencial-posible clientes-población	38
Tabla 19	Consumo en promedio	38
Tabla 20	Demanda potencial-productos-promedio.....	38
Tabla 21	Demanda potencial-consumo anual-universo	39
Tabla 22	Resumén de ventas de los competidores.....	40

Tabla 23	Cálculo de la demanda insatisfecha.....	41
Tabla 24	Demanda insatisfecha-porcentaje a estimar.....	42
Tabla 25	Demanda insatisfecha-crecimiento anual	42
Tabla 26	Manual de Funciones.....	53
Tabla 27	<i>Matriz CANVAS</i>	55
Tabla 28	Catálogo de la empresa.....	58
Tabla 29	Matriz de activos para funcionamiento de la empresa.....	61
Tabla 30	Tabla de maquinaria en operación	65
Tabla 31	Listado de los proveedores	69
Tabla 32	Cálculo de costo patchwork edredón.....	76
Tabla 33	<i>Cálculo de costo patchwork almohadas</i>	77
Tabla 34	Cálculo de costo patchwork cojines.....	78
Tabla 35	Cálculo de costo patchwork de juego de sábanas	79
Tabla 36	Hoja de materia prima.....	80
Tabla 37	Costos Variables	81
Tabla 38	Hoja de costos fijos.....	82
Tabla 39	Hoja de cálculo de la inversión.....	83
Tabla 40	cálculo de financiamiento	84
Tabla 41	Amortización de crédito financiado.....	85
Tabla 42	Cálculo de depreciación de activos fijos.....	86
Tabla 43	Calculo de valor de desechos de activos fijos.....	87
Tabla 44	Hoja de amortización de activos fijos.....	88
Tabla 45	Cálculo de amortización de activos diferidos	88
Tabla 46	Hoja de cálculo del precio de ventas al público.....	89
Tabla 47	Cálculo de costo de producción proyectado	90
Tabla 48	Proyección de costos de ventas.....	91
Tabla 49	Rol de pago sueldo operario	92
Tabla 50	Proyección de rol de pago en la producción	92

Tabla 51	Rol de pago de sueldos administrativos.....	93
Tabla 52	Rol de pago sueldo de la cajera	93
Tabla 53	Proyección de rol de pago administrativo.....	94
Tabla 54	Proyección del estado de pérdidas y ganancias	95
Tabla 55	Flujo de caja.....	96
Tabla 56	Cálculo y manejo del punto de equilibrio en ventas	98
Tabla 57	Cálculo y manejo de punto de equilibrio en porcentaje.....	99
Tabla 58	Cálculos del valor actual neto.....	101
Tabla 59	Cálculo del período de recuperación del capital`	102
Tabla 60	Cálculo de relación costo beneficio	103
Tabla 61	Cálculo de la tasa interna de retorno.....	104
Tabla 62	Listado de nómina a desempeñarse en la empresa.....	105
Tabla 63	Hoja de matriz del impacto ambiental	108

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Interrogante de deseo de compra de edredones	21
Gráfico 2	Interrogante de posible adquisición de edredones de retazos	22
Gráfico 3	¿Le gustaría que en Ventanas exista una microempresa?	23
Gráfico 4	Interrogante de frecuencia de compra de edredones	24
Gráfico 5	Interrogante de colores de telas	25
Gráfico 6	Interrogantes de tipos de telas	26
Gráfico 7	Interrogante de compras de artículos a base de patchwork	27
Gráfico 8	Interrogante de comunicación sobre patchwork	28
Gráfico 9	Interrogante de decisión de los consumidores	29
Gráfico 10	Interrogante de precios de los edredones	30
Gráfico 11	Interrogante de precio de sábanas	31
Gráfico 12	Interrogante de precio de deseo de almohadas	32
Gráfico 13	Interrogante de deseo de precios de cojines	33
Gráfico 14	Interrogante de comunicación de las ofertas de edredones	34
Gráfico 15	Logotipo de la empresa	43
Gráfico 16	Localización de la empresa	45
Gráfico 17	Croquis de localización de la empresa	45
Gráfico 18	Infraestructura de la empresa	46
Gráfico 19	Organigrama funcional de la empresa	52
Gráfico 20	Canal de distribución	59
Gráfico 21	Nómina de proveedores	67

INTRODUCCIÓN

Actualmente, a nivel internacional debido a factores como la crisis mundial, inestabilidad de trabajo, cambio de sistema político y económico entre otros etc.; que afecta los diversos países de los continentes. Los países afectados por estas inestabilidades macroeconómicas incorporan medidas estratégicas y de impulso económico, siendo estas medidas los emprendimiento o idea de negocio en ser diferente tipos respaldado por políticas fiscales de cada nación.

En América Latina, el emprendimiento es fundamental para el crecimiento y la oportunidad de crear nuevos empleos en las diferentes regiones, aprovechando al máximo todos los recursos para impulsar la innovación e incentivar el emprendimiento transformador. Con excepción de Brasil que invierte el 1% de su PIB, en investigación y desarrollo (I+D). “Ecuador, es uno de los países con mayor emprendimiento según estudio el 22.7% de los adultos afirmó haber emprendido aprovechando la oportunidad, mientras que el 12.1% lo hizo por necesidad; con estas cifras Ecuador paso a tener la tasa de emprendimiento más alta por necesidad seguido de Perú 5.25% y Brasil 4.95%.” (LIDERES, 2013).

En el cantón Ventanas, provincia de Los Ríos cuenta con el apoyo del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), la participación de la prefectura entre otras entidades para el fortalecimiento y desarrollo productivo de los emprendimiento asociativos con la mística forjada de aprovechamiento de recursos para sustentar fuente de trabajo, dando paso al crecimiento de nuevas innovación y competitividad.

CAPÍTULO I: IDEA DE NEGOCIOS.

Los emprendimientos nacen de una gama de lluvias de ideas la cual permite que los emprendedores elijan la mejor opción para establecer su negocio teniendo la capacidad de buscar iniciativa propia para dar a conocer en el mercado los nuevos productos que se van a ofertar.

“Según Narváez (2014); una imagen que existe o se halla en la mente. La capacidad humana de contemplar ideas está asociada a la capacidad de razonamiento, autorreflexión, la creatividad y la habilidad de adquirir y aplicar el intelecto”. (pág. 26)

Una idea es la oportunidad que tiene una persona de crear su propio proyecto, teniendo la habilidad de tomar riesgo y habilidad de permanecer en el mercado compitiendo con otros, buscando estrategia de competitividad.

1.1. Descripción de la idea de negocio.

Este tipo de tela, se lo conoce con la terminología en inglés “patchwork”, que es una técnica artesanal en telas que puedes crearse a partir de la unión de retazos, entre los productos resultantes se tienen: edredones, almohadas, colchas, cojines, bolsos, tapetes, vestidos.

El boom de patchwork, llegó de la mano de la mujer americana a raíz de la gran depresión, cuando se puso en moda remendar las prendas a base de parches y así reciclar ya que la economía no permitía comprar prendas nuevas”. (ARTE, 2016)

El valor agregado que se propone para estos productos es el diseño y acabado final con el que se presenta el producto, por el cual se utiliza encajes, vuelos de colores llamativos, e inclusive el empaque con un distintivo, que se enfoquen en crear interés a que el cliente lo adquiera.

Para lograr elaborar estos productos, se requerirá contar con la materia prima eficiente (retazos, hilos, esponjas, encajes, alfileres, etc.), maquinarias (máquinas de coser de puntada recta, overlock plancha, tijeras, etc.), técnicas de diseño y el trabajo mancomunado del talento humano con disponibilidad de tiempo y creatividad.

El producto a ofrecer tendrá un grado diferencial a otros productos ya ofertados en el mercado, es decir los edredones serán elaborados de esponjas de alta calidad (anti ácaros) que proporcionaran suavidad, asimismo las telas satín y poliéster con patrones de diseño que serán pequeños cuadros de diferentes colores tanto cálidos, tropicales, armonizadores, elegantes, etc. Diversificando los requerimientos y las preferencias de los consumidores potenciales.

Este enfoque emprendedor, se centra en la creación de una P.Y.M.E., en el cantón Ventanas que será la única empresa dedicada a la elaboración de edredones con la técnica patchwork, cuyo objetivo será ofertar y cubrir la demanda del segmento poblacional tanto urbana como rural, a través de estos productos.

Al ser la primera empresa dedicada a estas funciones productivas en el cantón, se priorizará cubrir las expectativas del cliente potencial, el sistema estratégico de esta PYME se enfocará en promocionar el producto, y emitir empaques apropiados del producto que sean reutilizables para los clientes.

A través de estudios de mercados se conocerá la frecuencia de compra de los clientes, su disponibilidad del pago por el producto, sus gustos e intereses, hábitos de consumo, factores externos que condicionan al negocio a crear, las fortalezas y debilidades, de los competidores, y los posibles planes estratégicos que requerirá la empresa.

En cuanto, a los precios serán accesibles en valores desde \$25 a \$50 dependiendo de los costos de producción y el margen de utilidad que las políticas de empresa disponga. Se prevé que se dará a conocer el producto a través de propagandas, comunicación directa entre clientes, entre otros medios.

La distribución del producto será de manera directa al cliente, ya que la empresa se localizará en punto estratégico del cantón. La empresa poseerá intermediarios como son almacenes, para que den a conocer los productos y se beneficien ambas partes.

La empresa dispondrá de fuentes de financiamiento, y tendrá proyección a abastecer nuevos mercados de otras ciudades cercanas al cantón, logrando innovar como punto primordial generando cambios en los productos para posesionarse en el mercado. La empresa creará fuente de empleo, requerirá de la mano de obra local, lo que dinamizará la economía del cantón Ventanas.

1.2. Fundamentación teórica de la idea de negocio.

En la fundamentación teórica del emprendimiento se utilizará algunos conocimientos que serán importantes en el desarrollo de la idea del negocio:

Corte y confección

En la actualidad corte y confección es de vital importancia, ya que es una fuente de ayuda económica para el hogar de muchas mujeres que se dedican a la labor de coser prendas de vestir tanto para hombres, mujeres y niños, esto ayuda al fortalecimiento y desarrollo de muchas familia a mejor su situación financiera, siendo un arte muy satisfactorio teniendo la habilidad de desarrollo de figurín; aprovechando los saldos o retazos de para realizar otras actividades que satisfagan las necesidades de los cliente.

Prenda de vestir dejará de ser empírica e individual, pensando en el mejoramiento de la misma; proporcionando un medio honesto de vida a quienes quieran adiestrarse en esta disciplina mejorando así su calidad de vida. Es un sistema con base firme, fáciles para el aprendizaje de la industria del vestido, siendo una de sus preocupaciones principales, perfeccionándose constantemente para proporcionar óptimos resultados en la preparación de técnicas adecuadas de sistema y métodos. (pág. 1).

Patchwork

En la actualidad patchwork, es un medio que facilitará la economía de muchos hogares, ya que se aprovechará al máximo todos los recursos como es los sobrantes de retazos de tela para evitar la contaminación del medio ambiente.

(facilísimo, 2012) afirma que patchwork es un tipo de costura que se basa en la combinación de diferentes retales con la idea de crear distintas formas. Dentro de esta técnica se encontrara muchísimos acabados y estilo, con la idea de crear todo tipo de

elementos textiles para el hogar. De este modo, entre las opciones populares se encuentran las mantas, las colchas los cojines. etc., en los últimos años las técnicas patchwork, se ha convertido en una auténtica revolución.

Comercialización

Es el intercambio de un bien que se efectúa a través de una compra o venta de un producto por un valor semejante satisfaciendo las necesidades de los consumidores a un precio adquirible y que cumplan con las expectativas que el cliente necesita.

Kotler (2012) afirma “que la comercialización es una medida de la capacidad que tiene la marca para obtener la preferencia y lealtad del cliente”. (pág. 243)

Antecedente de patchwork

El patchwork es un arte muy arcaico donde las mujeres se dedican a la actividad de unir retazos, aprovechando la vestimenta que no son utilizadas por la clase noble, de estas prendas utilizaban los pedazos de telas de mayor resistencia para zurcir las ropas que los hombres utilizaban en los trabajos rústicos, de ahí la necesidad de cubrir sus cuerpos en las noches frías dando paso al surgimiento de confeccionar mantas, colchas entre otros artículos para el hogar.

Leal (2013) menciona que: El término **Patchwork** es un vocablo proveniente del inglés: “*patch*” (parche) y “*work*” (trabajo, obra). Literalmente significa trabajo con parches o remiendos. El Patchwork es una técnica textil que permite confeccionar piezas uniendo fragmentos de telas de diferentes tipos y colores. Es decir, es una forma de costura que consiste en coser o ensamblar distintos trozos de tela formando otra tela o un diseño más grande. (pàrr.9)

¿Qué es patchwork?: Innatia (2012) refiere que la técnica artesanal que tuvo gran furor en los años 60, consiste básicamente, en la unión de pequeños trozos de tela. Un procedimiento tan simple da como resultado superficies muy coloridas, que se emplean para

diferentes labores, en especial, para colchas y edredones. Sin embargo, también puedes verlo en bolsos, cojines, ropas, camisetas y hasta incluso, bonitos cuadros. (párr. 2)

En la actualidad las técnicas patchwork es un arte, que ha revolucionado al descubrimiento de nuevas habilidades en el desarrollo de las manualidades, aprovechando de estas técnicas las amas de casa que ocupan su tiempo disponibles en crear e innovar nuevas estas actividades.

Técnica del patchwork pasó a paso:

Esta técnica surge en el aprovechamiento del reciclaje de textiles, los sobrantes de retales han despertado la curiosidad de distintos tipos de manualidades hechos en telas que por su vistosa creación han disminuido el desperdicio de telas.

1. ¿Cómo cortar las telas para hacer patchwork?

- Ante todo, asegúrate de disponer de un cutter con la cuchilla con muy buen filo y de una base de apoyo sobre la que puedas cortar. Necesitarás de ambos elementos para comenzar a preparar tus cuadrados o piezas de patchwork.
- Las casas especializadas te ofrecen accesorios muy útiles para cortar los trozos de tela más fácil y rápidamente. No obstante, no son absolutamente necesarios, al menos en principio. Con los dos elementos antes mencionados será suficiente para empezar.
- Ten en cuenta, que deberás dejar media pulgada más alrededor de las piezas que cortes. Por ejemplo, si quieres obtener cuadrados de 2 por 2 pulgadas una vez cosidos, corta cuadrados de 2,5 por 2,5 pulgadas.

2. ¿Cómo coser las telas para armar tu labor de patchwork?

- Para coser estos cuadrados a máquina, configura la máquina de coser para hacer la costura a un cuarto de pulgada del borde, a velocidad lenta y con una puntada de 2 y

medio ó 3. También puedes optar por coserlos a mano, aunque te llevará más tiempo y trabajo.

- Sigue las instrucciones paso a paso para hacer la labor de patchwork que hayas elegido, verás que te resultará muy fácil coser los cuadrados entre sí, una vez que adquieras práctica.
- Una vez cosidos sólo tienes que planchar todo el patchwork. (2012)

Se invita que las personas que se dedican a esta actividad deben tener toda la precaución de los instrumentos que va utilizar para el proceso de patchwork, debe estar en un lugar ventilado y de preferencia con luz natural.

Tipos de patchwork

Quilting

La palabra "quilt" proviene del inglés y significa "acolchar". Consiste en unir con puntadas fragmentos de tela en dos capas, dejando en medio un relleno acolchado. Sería algo así como un "sándwich" de telas. Proviene de épocas pasadas en las que existía la necesidad de crear prendas abrigadas con materiales poco calurosos, así, a falta de pan..., buenas son tortas.

Apliqué

Consiste en crear formas figurativas aplicadas sobre una base de tejido, uniéndose a ésta mediante el bordado del contorno de tales figuras. Se trata de coser los retales sobre un soporte de papel, lo que facilita bastante la labor. Esto se conoce también como paper piecing.

Patchwork sin aguja o embutido

Se trata de una técnica muy practicada para la creación de cuadros u otro tipo de objetos que no requieren costuras. Por tanto, es ideal para todos aquellos que adoran las manualidades en patchwork pero no saben coser.

Las creaciones se realizan a partir de una base de porexpán. De forma general, se basa en marcar el contorno de la imagen deseada e introducir la tela entre las ranuras. (2016)

Es importante tener conocimiento sobre los tipos de técnica de patchwork, para aplicar el indicado según el procedimiento que se va emplear en el desarrollo de las actividades según lo que se observa estos tipos se emplean de acuerdo a las necesidades que se estén desarrollando en el campo laboral.

1.3. Estudio de mercado

Objetivo del estudio:

Analizar al público objetivo, sobre las preferencias y gustos de los que conforman el mercado y establecer el pronóstico de ventas.

Según Kotler & Armstrong (2012) define que el estudio mercado” es el diseño, la recopilación, el análisis y el informe sistemático de datos pertinentes de una situación de marketing específica que enfrenta una organización.” (pág. 103)

Los mercadólogos son los autorizados de evaluar de una forma sistemática la necesidad que tiene el cliente en el momento de adquirir un bien que cumplan con toda las expectativas que requiere que sea de fácil acceso con precio módico y al alcances del consumo humano.

Demanda

Según Astudillo (2012) afirma que la demanda “Es la cantidad de bienes y servicios que un consumidor o los consumidores están dispuestos a comprar a un determinado precio en un tiempo dado.” (pág. 57)

Es la oportunidad que tiene las persona para adquirir un bien en un tiempo determinado siempre y cuando lo pueda comprar en el momento que lo este deseando y que cumplan con la sastifaccion y necesidad de los demandante, no pueden adquirir un bien porque el precio no esta al alcance de su economia por lo que se le dificulta comprar y esperarán que el producto se modifique el costo.

Marketing mix

El marketing es el instrumento principal que utiliza la empresa, para implementar estrategias y alcanzar los objetivos planteado por la empresa. Esta herramienta se cimenta en

la utilización de las cuatro P del marketing que es la combinación incorporada para el desarrollo de un proceso en las empresas.

Muestra y población

Según Sáez (2012): afirma que cuándo se trabaja con una muestra de una población, ya sea ésta tangible o conceptual, las distintas medidas de posición, dispersión y forma, se denominan parámetros muestrales. Hay que tener en cuenta que prácticamente siempre se trabaja con muestras, o bien se trabaja con poblaciones conceptuales o con poblaciones tangibles (finitas, por tanto), pero con muchísimos elementos. Frente a estos parámetros muestrales se encuentran los parámetros análogos referidos a toda la población. Estos parámetros, llamados parámetros poblacionales, son, en general, imposibles de conocer. Por ejemplo, la media poblacional se calcularía igual que la media muestral de unos datos, pero aplicada la fórmula a todos los elementos de la población. (pág. 32)

Durante el transcurso de la investigación exhaustiva se pudo llegar a determinar a través de la búsqueda de varias fuentes en la ciudad de Ventanas cuenta con una población de 74.100 habitantes para el año 2018 pero se tomó en consideración sólo los habitantes que conforman la población económicamente activa o con poder adquisitivo que es de 35.864 de acuerdo a una estimación del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC). Tomando en cuenta el estudio del cálculo de la muestra implementando los parámetros, los procesos y su respectiva fórmula estableciendo un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5% de acuerdo con el resultado obtenido se consideró una muestra de 380 personas, mediante la siguiente fórmula. Desviación estándar de una población finita.

$$\eta = \frac{PQ * N}{N - 1 \frac{E^2}{K^2} + PQ}$$

Donde:

n = Muestra (?)

PQ = Varianza de la población (0.5)(0.5)

E = Margen de error (0.05)

K = Constante de corrección de error 1.96

N = Población

$$\eta = \frac{(0.5)(0.5) * 35864}{(35864 - 1) \frac{(0.05)^2}{(1.96)^2} + (0.5)(0.5)}$$

$$\eta = \frac{8966}{(35863) \frac{(0.0025)}{(3.8416)} + 0.25}$$

$$\eta = \frac{8966}{23.3386 + 0.25}$$

$$\eta = \frac{8966}{23.5886}$$

$$\eta = 380 \text{ hab.}$$

Encuesta

Narváez (2014) “define que la encuesta se obtiene mediante un encuentro directo entre el entrevistador y el entrevistado. El entrevistador va a planear directamente las preguntas al entrevistado basándose en un cuestionario que ira complementando con la repuesta del entrevistado.” (pág. 47)

La encuesta es una herramienta de la investigación de mercados que radica en obtener información de las personas encuestadas mediante el uso de cuestionarios diseñados en forma previa para la obtención de información específica. La encuesta es uno de los métodos más utilizados en la investigación de mercados ya que admite obtener una amplia información a través de fuentes primarias.

La encuesta está conformada por catorce preguntas, y todas son preguntas cerradas, teniendo como objetivo conocer los gustos y preferencia de los posibles clientes ofreciendo artículos que satisfagan sus requerimientos.

Resultado de la encuesta

Resultados de las encuestas realizadas en el cantón Ventanas acerca del tema: “Elaboración y comercialización de edredones a base de la técnicas de patchwork”.

1. ¿Conoce usted acerca de la técnica de patchwork (elaborados en retazos)?

Tabla 1

Resultado de la encuesta ¿Conoce u sobre las técnicas de patchwork?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	100	26%
No	200	53%
Tal vez	80	21%
Total	380	100%

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval.

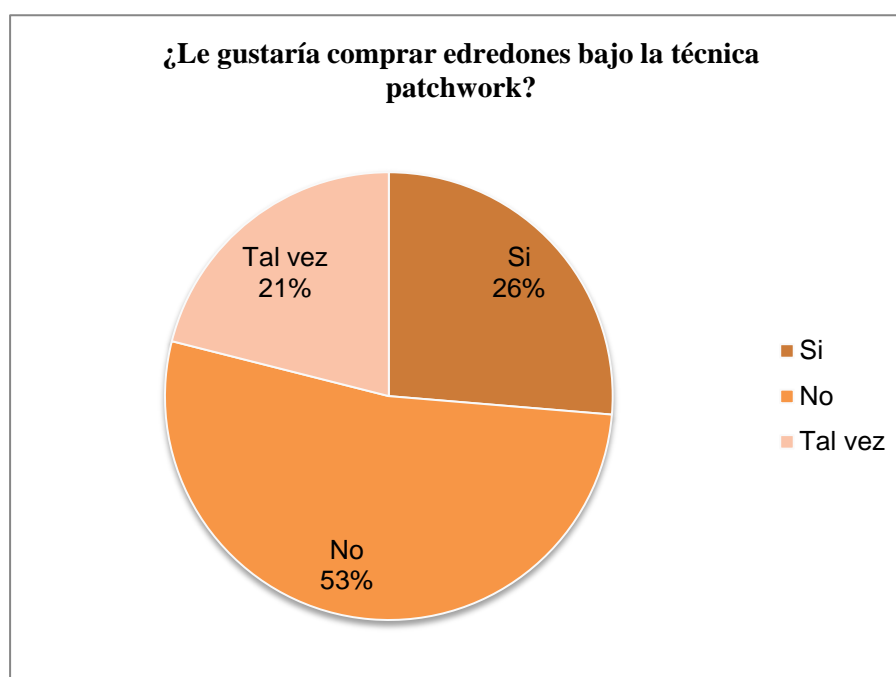


Gráfico 1

Interrogante de deseo de compra de edredones

Análisis: Se demuestra que el 26% de las personas no conoce acerca de las técnicas de patchwork, un 53% de los encuestados conoce poco acerca de esta técnica mientras que un 21% tal vez dice conocer.

2. ¿Le gustaría comprar productos elaborados bajo la técnica patchwork (confeccionados en retazos)?

Tabla 2

Resultado de la encuesta ¿compraría Ud. artículos elaborado en retazos?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	130	34%
No	250	66%
TOTAL	380	100%

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

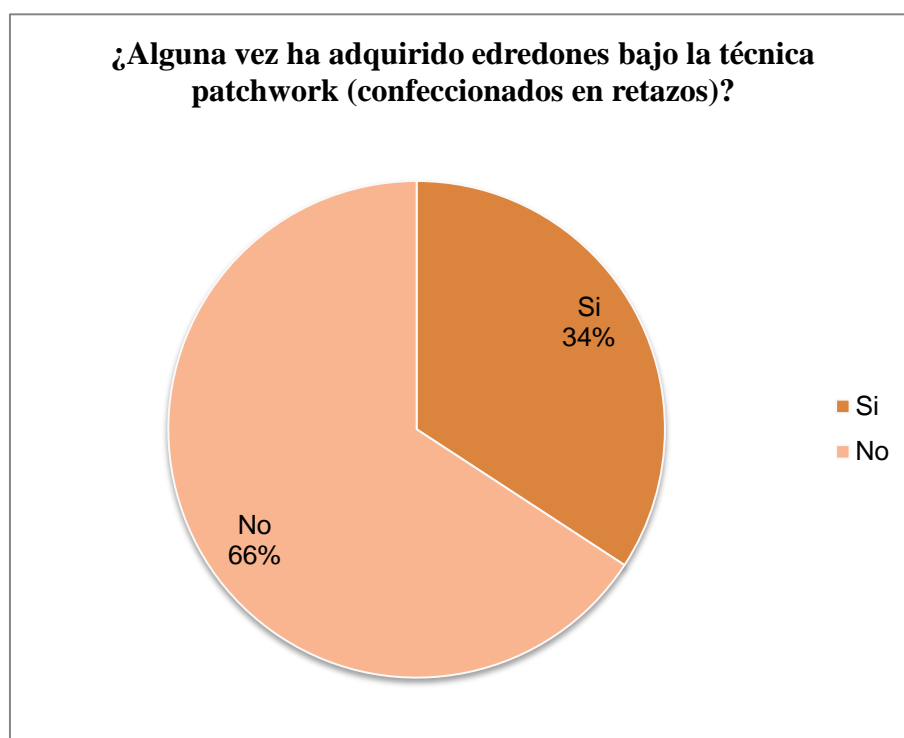


Gráfico 2

Interrogante de posible adquisición de edredones de retazos

Análisis: Con los resultados obtenidos de la encuesta se observó que el 34% de los encuestados están dispuestos a productos elaborados a base de la técnica de patchwork, mientras que un 66% de los encuestados no han comprado por qué no tienen conocimiento de este proceso.

3. ¿Le gustaría que existiera en la ciudad de Ventanas una microempresa que confeccione edredones a base de la técnica patchwork (unión de retazos)?

Tabla 3

Resultado de la encuesta ¿le gustaría que existiera una microempresa?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	300	79%
No	35	9%
Tal vez	45	12%
Total	380	100%

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval.

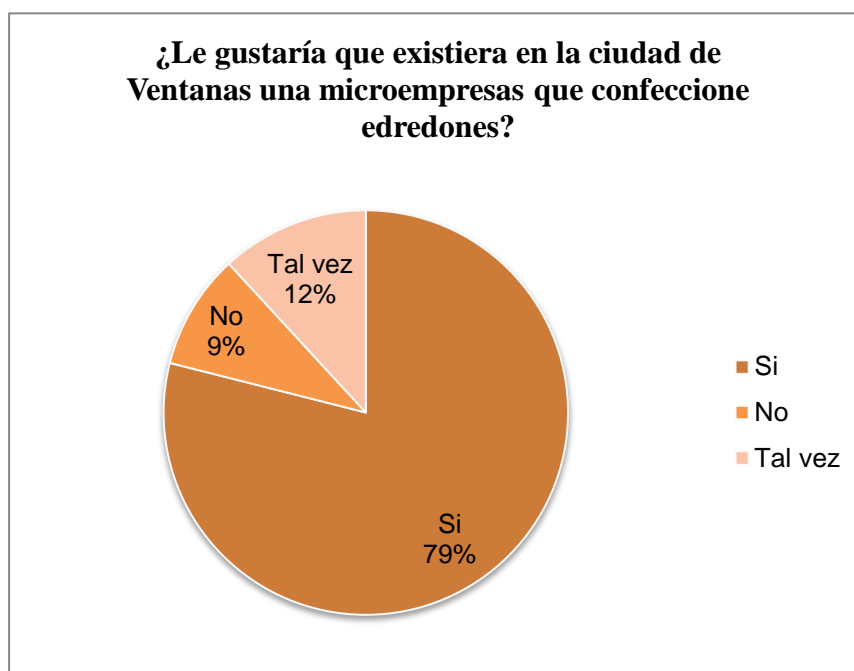


Gráfico 3

¿Le gustaría que en Ventanas exista una microempresa?

Análisis: según los resultados de las personas encuestadas demuestra que el 79% le gustaría que existiera una microempresa en el cantón Ventanas, mientras que el 9% no muestra interés alguno y el 12% tal vez.

4. ¿Con qué frecuencia usted compra edredones?

Tabla 4

Resultado de la encuesta frecuencia de compra de edredones

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Mensual	30	10%
Trimestral	50	17%
Semestral	70	23%
Anual	150	50%
Total	300	100%

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval.

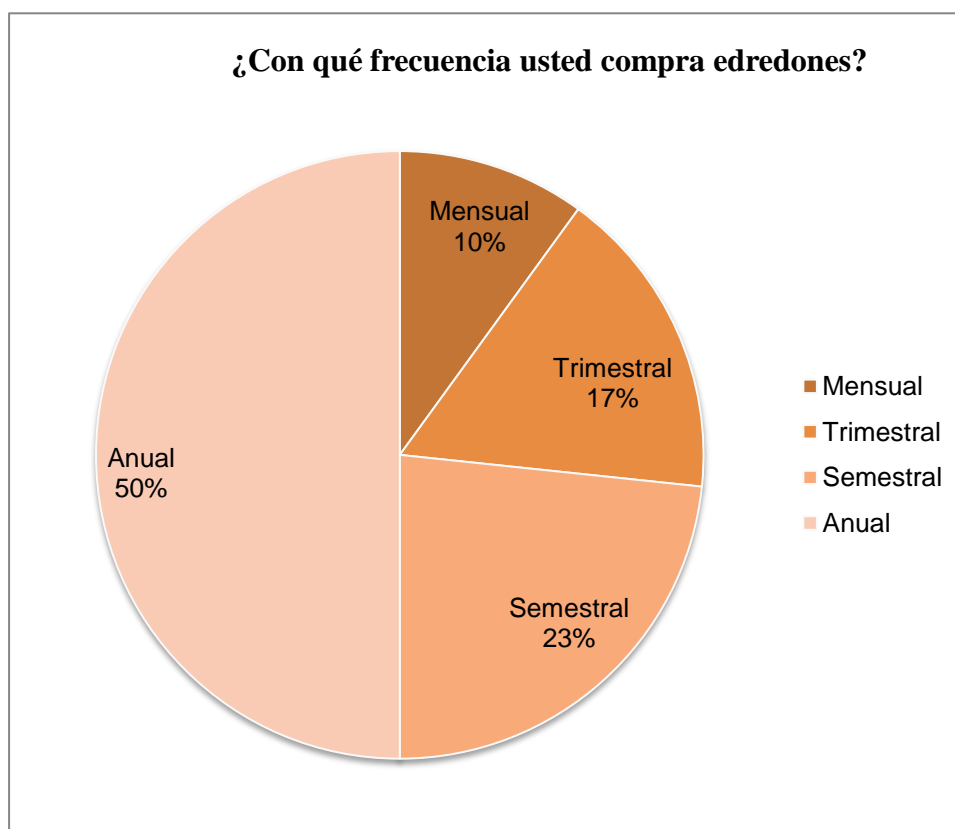


Gráfico 4

Interrogante de frecuencia de compra de edredones

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta se pudo observar que el 10% de los encuestados compra edredones de manera mensual, un 17% compra de manera trimestral, mientras que un 23% compra de manera semestral y un 50% los adquieren de manera anual

5. ¿Qué clase de colores de tela le gustaría que se encuentren confeccionados los edredones?

Tabla 5

Resultado de la encuesta ¿Qué clases de tono le gustaría que se encuentre elaborados los edredones?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Tonos claros	100	33%
Tonos oscuros	130	43%
Tonos cálidos	70	23%
Total	300	100%

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

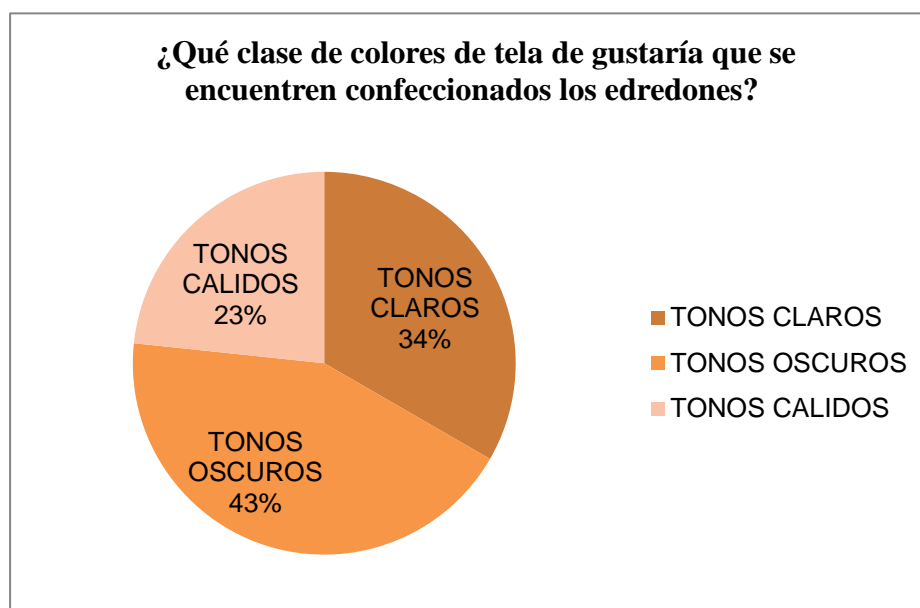


Gráfico 5
Interrogante de colores de telas

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta se pudo observar que el 23% de los encuestados prefieren los tonos claros al comprar edredones, un 34% compra edredones con tonalidad oscuros, mientras que un 34% prefiere tonalidad cálidos.

6. ¿Con qué tipos de telas le gustaría que se confeccionen los edredones?

Tabla 6

Resultado de la encuesta ¿Con que calidad de tela le gustaría que se confeccione los edredones?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Seda	100	33%
Poliéster	100	33%
Bramante	100	33%
Total	300	100%

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

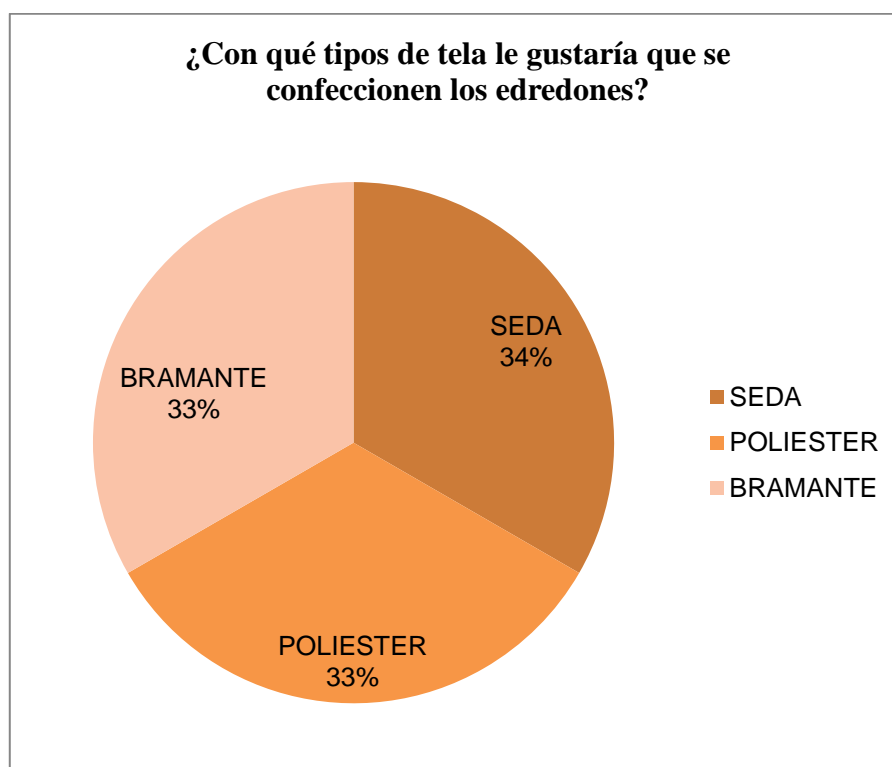


Gráfico 6

Interrogantes de tipos de telas

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta se observa que el 33% de los encuestados prefieren los edredones de tela poliéster, mientras que el 33% prefieren el bramante y el 34% prefieren la seda por su frescura.

7. ¿Qué artículo le gustaría comprar a base de la técnica de patchwork (elaborados en retazos)?

Tabla 7

Resultado de la encuesta ¿Que artículos compraría a base de retazos?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Edredones	95	32%
Almohadas	70	23%
Sábanas	90	30%
Otros	45	15%
Total	300	100%

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

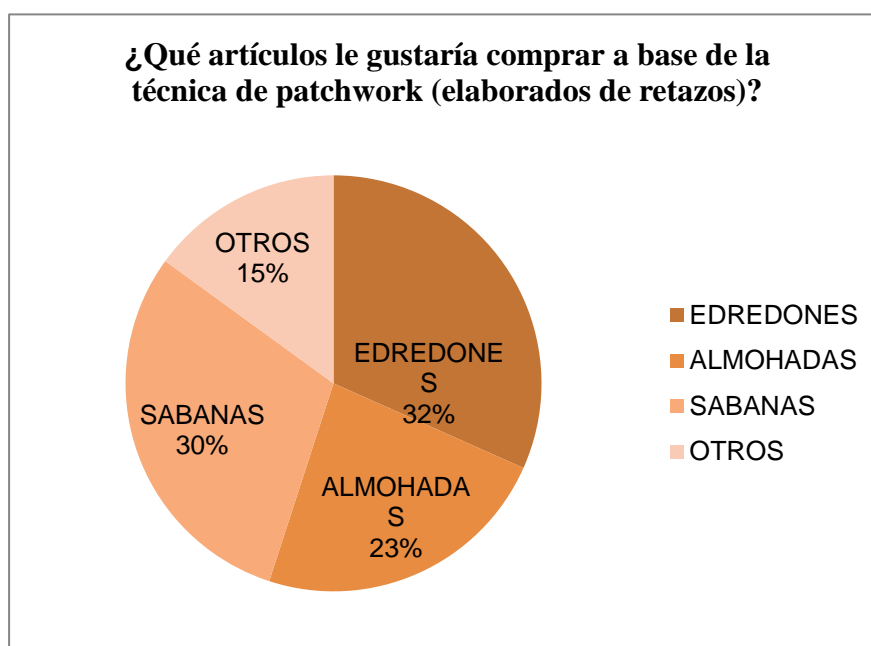


Gráfico 7

Interrogante de compras de artículos a base de patchwork

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta se observa que el 32% de los encuestados le gustaría adquirir artículos a base de la técnica de patchwork, el 23% comprarían almohadas, mientras que el 30% comprarían sabanas y el 15% adquirirían otros artículos.

8. ¿Cuál es su opinión acerca de las técnicas de patchwork (unión de retazos)?

Tabla 8

Resultado de la encuesta ¿Qué opina acerca de las técnicas de patchwork?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Muy interesante	110	37%
Interesante	97	32%
Poco interesante	55	18%
Nada interesante	38	13%
Total	300	100%

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

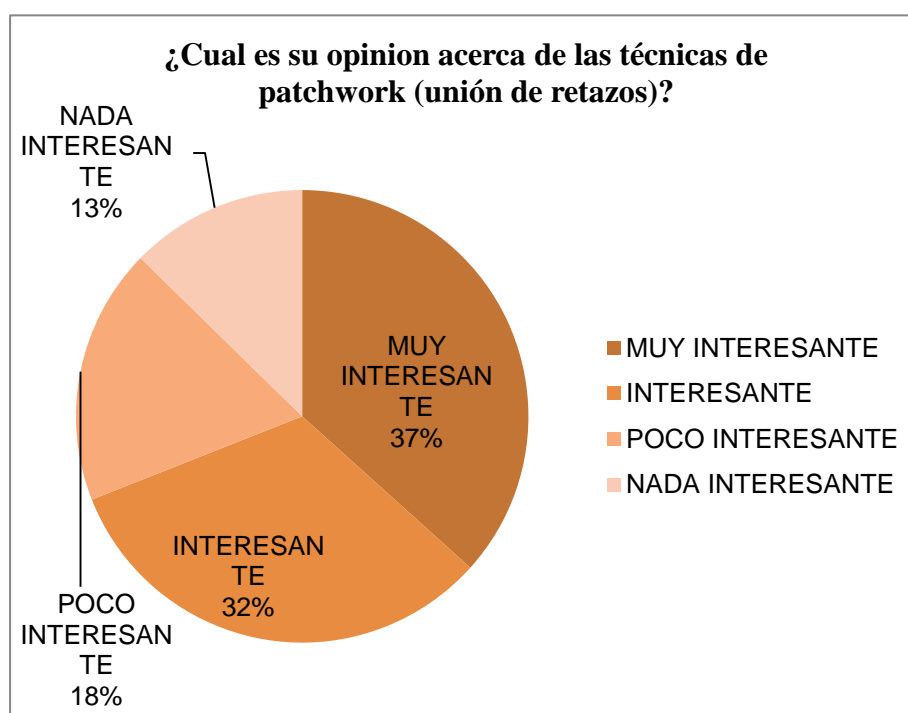


Gráfico 8

Interrogante de comunicación sobre patchwork

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta se observa que el 37% de los encuestados están muy interesados en las técnicas de patchwork, el 32% interesado acerca de esta técnica, mientras que el 18% de los encuestados reflejan poco interés por esta técnica y el 13% no le interesa.

9. ¿Cuándo usted compra edredones que factor del producto toma a consideración para la adquisición?

Tabla 9

Resultado de la encuesta ¿Cuando Ud. compra que factores considera?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Diseño	86	29%
Precio	115	38%
Calidad	61	20%
Acabado	38	13%
Total	300	100%

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

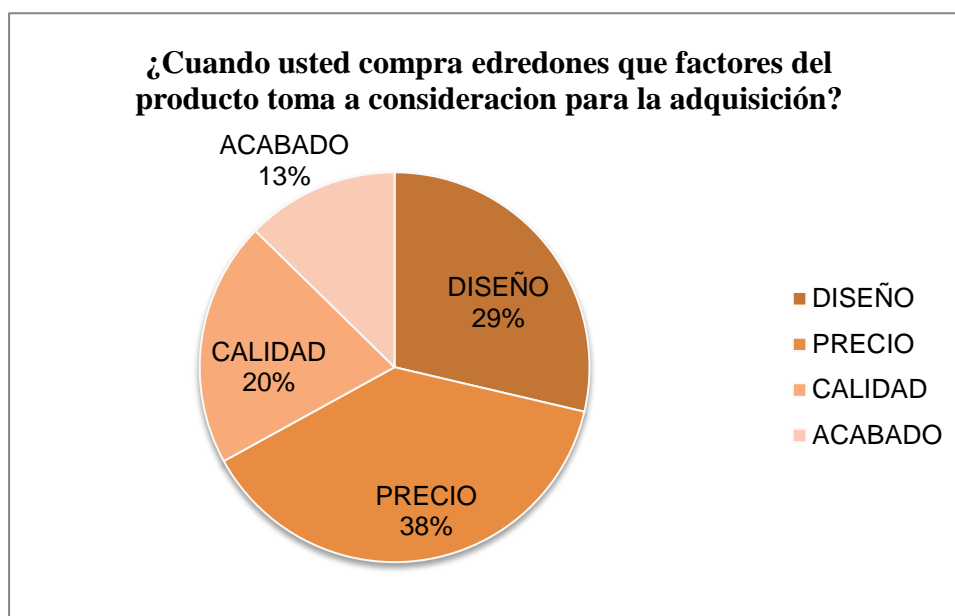


Gráfico 9

Interrogante de decisión de los consumidores

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta se observa que el 29% de los encuestados se enfocan en el diseño de los edredones al momento de comprar, 20% considera como punto relevante la calidad, el 13% visualiza el acabado del producto, mientras que el 38% considera como punto relevante el precio al momento de la compra.

10. ¿Cuánto usted pagaría por los edredones confeccionados a base de la técnicas patchwork (unión de retazos)?

Tabla 10

Resultado de la encuesta ¿Cuánto ud. pagaría por edredones confeccionados en retales?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
\$ 25	145	48%
\$ 35	100	33%
\$ 50	55	18%
Total	300	100%

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

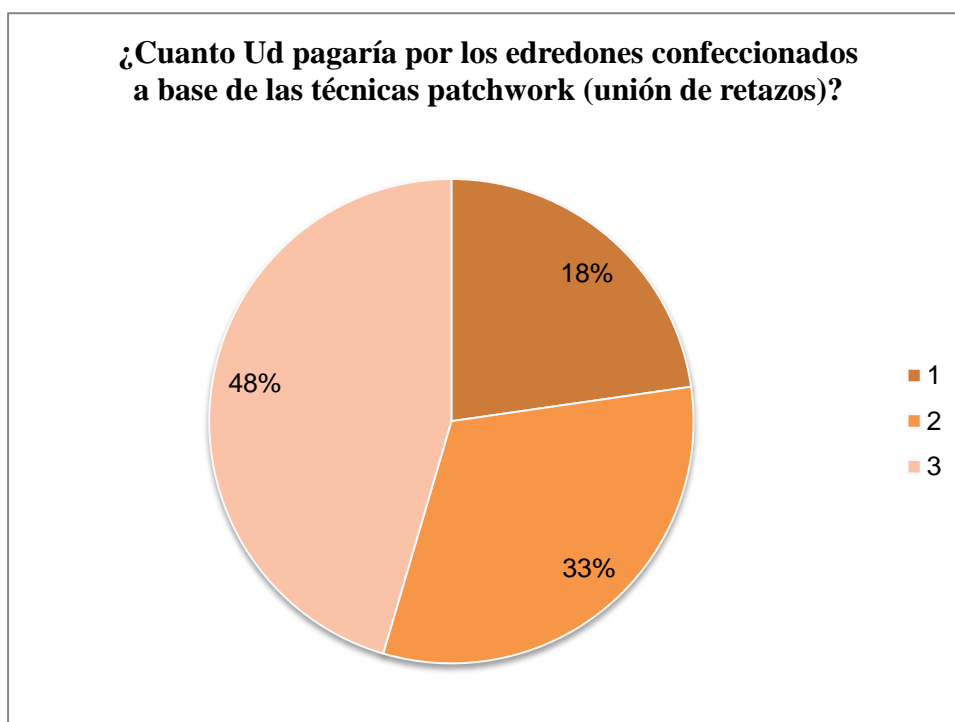


Gráfico 10

Interrogante de precios de los edredones

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta se observa que el 48% de los encuestados pagaría \$25 dólares americano por los edredones, un 33% pagaría \$35 y el 18% de los encuestados pagaría \$50.

11. ¿Cuánto usted pagaría por las sábanas confeccionadas a base de las técnicas de patchwork (unión de retazos)?

Tabla 11

Resultado de la encuesta ¿Cuánto Ud. pagaría por sábanas elaboradas en retales?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
\$ 15	200	67%
\$ 20	70	23%
\$ 45	30	10%
Total	300	100%

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

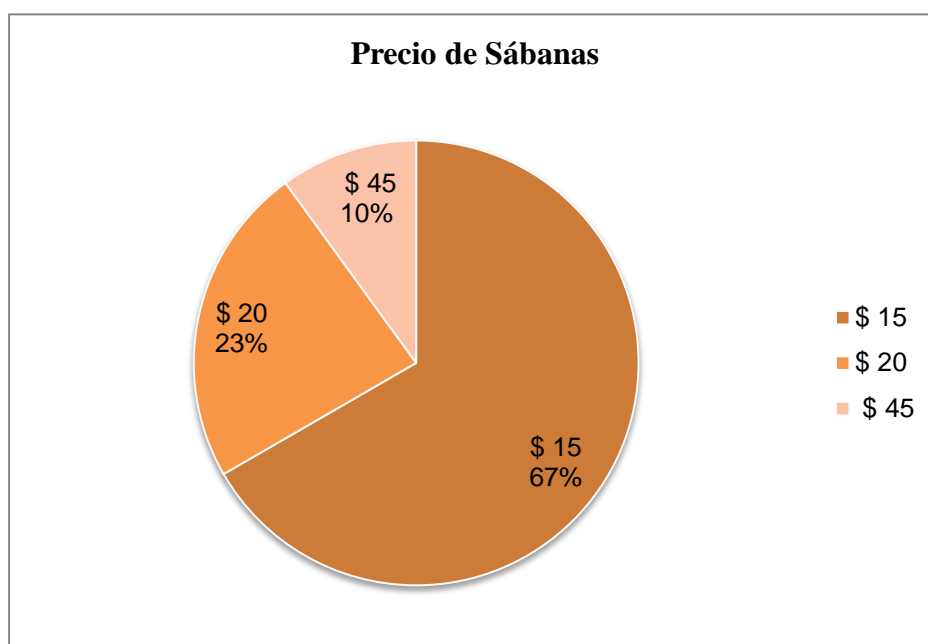


Gráfico 11

Interrogante de precio de sábanas

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta se observa que el 65% de los encuestados pagaría \$15 por las sábanas, un 23% pagaría \$20 y el 10% de los encuestados pagaría \$45.

12. ¿Cuánto usted pagaría por las almohadas confeccionadas a base de las técnicas de patchwork (unión de retazos)?

Tabla 12

Resultado de la encuesta ¿Cuánto Ud. pagaría por comprar almohadas elaboradas en retales?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
\$ 2 - \$ 5	120	40%
\$5 - \$ 10	130	43%
\$10 - \$ 15	50	17%
Total	300	100%

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

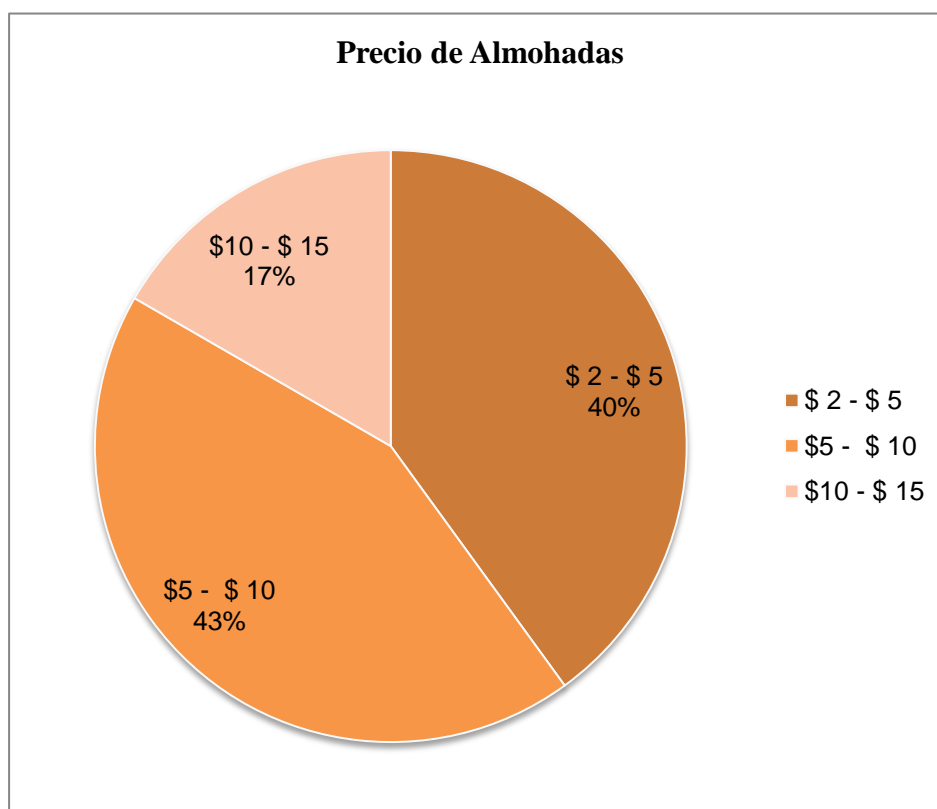


Gráfico 12

Interrogante de precio de deseo de almohadas

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta se observa que el 40% de los encuestados pagaría entre \$2 - \$5 por las almohadas, un 43% pagaría \$5 - \$10 y el 17% de los encuestados pagaría \$10 - \$15.

13. ¿Cuánto usted pagaría por los cojines confeccionados a base de las técnicas de patchwork (unión de retazos)?

Tabla 13

Resultado de la encuesta ¿Cuánto Ud. pagaría por comprar cojines elaborados en retales?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
\$ 5- \$ 8	130	43%
\$8 - \$ 10	100	33%
\$10 - \$ 15	70	23%
TOTAL	300	100%

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

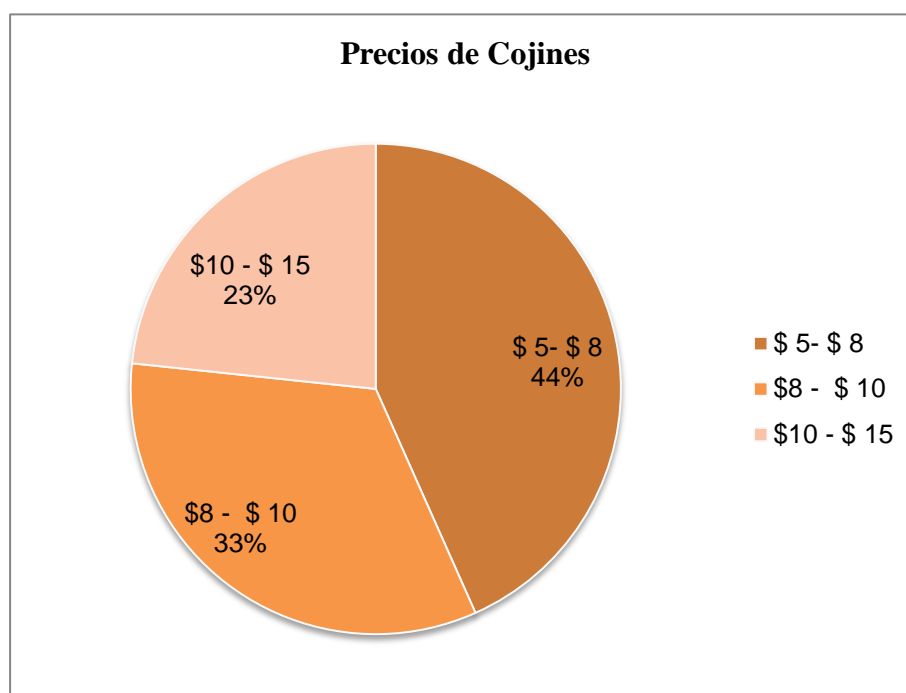


Gráfico 13

Interrogante de deseo de precios de cojines

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta se observa que el 44% de los encuestados pagaría entre \$5 - \$8 por cojines, un 33% pagaría \$8 - \$10 y el 23% de los encuestados pagaría \$10 - \$ 15.

14. ¿Cuál sería los medios que usted se informa acerca de las distintas ofertas de edredones?

Tabla 14

Resultado de la encuesta ¿Cómo se informa Ud. sobre las ofertas de edredones?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Radio	78	26%
Redes sociales	135	45%
T.V.	55	18%
Volantes	32	11%
Total	300	100%

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

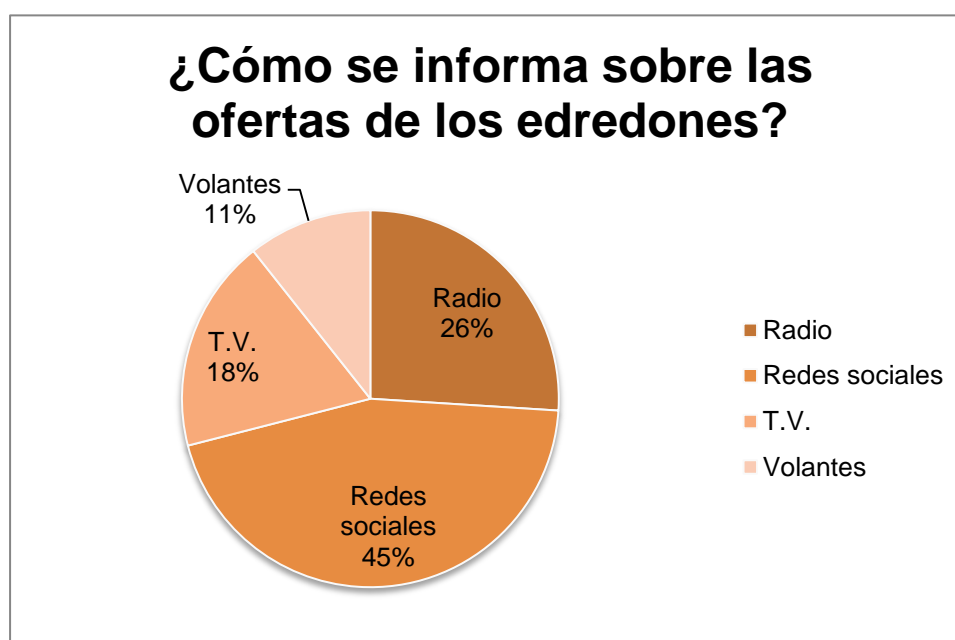


Gráfico 14

Interrogante de comunicación de las ofertas de edredones

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta se observa que el 26% de los encuestados se informa de la ofertas de edredones a través de la radio, un 45% se informa a través de volantes, el 18% de los encuestados se informa a través de la tv y el 11% se informa a través de los espacio publicitario.

Análisis de la Encuesta

Concluyendo con nuestra encuesta se ha determinado en base a la pregunta N°2, N°6 y N°9 el producto modelo, mismo que las personas adquieren con mayor frecuencia, detallándolo en las siguientes tablas:

2. ¿Le gustaría comprar edredones elaborados bajo la técnica patchwork (confeccionados en retazos)?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	300	79%
No	35	9%
Tal vez	45	12%
Total	380	100%

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

4. ¿Con qué frecuencia usted compra edredones?

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Mensual	30	10%
Trimestral	50	17%
Semestral	70	23%
Anual	150	50%
Total	300	100%

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

6. ¿Con qué tipos de telas le gustaría que se confeccionen los edredones?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Seda	100	33%
Poliéster	100	33%
Bramante	100	33%
Total	300	100%

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

De acuerdo a los resultados obtenidos de las tres encuestas de edredones se muestra

un resumen:

Tabla 15

Resumen de los resultados obtenidos de la encuesta

Producto	Material de confección	Frecuencia de compra	Intención de compra
		Mensual	Aproximadamente
		30 posibles	
Edredones	Poliéster	compradores	230 compradores potenciales

Elaborado por Janeth Velásquez Sandoval

Cálculo y Análisis de la demanda

El análisis de la demanda del proyecto a ejecutar en la Ciudad de Ventanas tiene como objetivo principal medir la fuerza requerida en el mercado, con los productos hechos a base de la técnica de patchwork (unión de retazos) y participar en el mercado logrando satisfacer la demanda.

Se considera una series de variables que satisfagan las necesidades y preferencias de los diversos productos artesanales que ofrecen a los clientes, ya que ellos son los que deciden ¿dónde?, ¿cuándo? y ¿cuántas? serían la unidades que comprarán, las mismas que podrían verse afectadas por diferentes factores tales como precio, variedad, calidad, ambiente del punto de venta, entre otros que influyen directa o indirectamente.

Demanda potencial

Para calcular la demanda potencial se ha seleccionado la pregunta número 2 de la encuesta.

¿Le gustaría que existiera en la ciudad de Ventanas una microempresa que comercialice edredones a base de la técnica patchwork?

Mediante el estudio de mercado que se ejecutó, a los 380 habitantes encuestados, el 79% de la muestra señala, que sí les gustaría que existiera en la ciudad de Ventanas una microempresa que comercialice edredones a base de la técnica de patchwork.

De los cuales los posibles clientes están enmarcados en 300 personas

Tabla 16
Demanda potencial-posibles clientes-encuesta

Muestra	% de personas dispuestas	Posibles clientes
380	79%	300

Elaborado por Janeth Velásquez Sandoval

Considerando que la población total de la ciudad de Ventanas es de 74100 habitantes, se calculará el universo del proyecto, por la que se escogió el segmento de mercado sea población urbana de la ciudad de Ventanas que representa en un 38,2%

Tabla 17
Demanda potencial-población urbana-Ventanas

Población	% de población urbana	Universo
74100	38.2%	35864

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

A continuación se presenta el cálculo del universo que sería el mercado potencial dentro del mercado objetivo.

Tabla 18
Demanda potencial-posible clientes-población

Universo	% de personas dispuestas	Posibles clientes
35864	79%	28332

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

En la siguiente tabla se presenta el cálculo de los posibles cliente que estarían dispuesto a adquirir los productos considerando que un 79% de las personas si están dispuesta a adquirirlos.

Consumo en promedio

Tabla 19
Consumo en promedio

Alternativa	Personas	%	N° compra anual	Total de compra anual
Producto al mes	30	10%	12	360
Producto cada trimestre	50	17%	4	200
Producto cada 6 meses	70	23%	2	140
Producto cada año	150	50%	1	150
TOTAL	300	100%		850

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Tabla 20
Demanda potencial-productos-promedio

Productos	N. Compra de diaria	N. Compra semanal	N. Compra mensual	N. Compra anual
Edredones	1	8	23	272
Almohadas	1	6	16	195
Sábanas	1	8	21	255
Otros	1	4	11	128
TOTAL	4	25	71	850

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Una vez realizada la encuesta de acuerdo con los resultados obtenidos indica, que de los 380 habitantes encuestados tomados como muestra; se determina que 130 personas si estarían dispuestas a comprar los diversos productos artesanales que ofrece la empresa “CONFECCIONES CRHISS.

Tomando en consideración éstos datos se venderá 850 productos anualmente, lo que significa que cada persona compraría un promedio de entre 4 productos de artesanía al año.

$$\frac{850}{300} = 2.83 = 3 \text{ promedio anual}$$

El promedio de productos de artesanía, por cada habitante encuestado es de 2.83 (3 productos anuales), obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 21

Demanda potencial-consumo anual-universo

Cálculo de la demanda potencial		
Personas	Promedio productos	Productos totales anuales
300	3	900
28332	3	84996

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Análisis de la oferta

En el estudio de la oferta se analizará el comportamiento de los competidores actuales y potenciales de “CONFECCIONES CRHIS”, que permitirá tomar las estrategias necesarias para desempeñar mejor que las otras empresas. Los competidores indirectos serían las empresas que se dediquen a expender edredones llanos y de otros diseños y marcas.

Tabla 22
Resumen de ventas de los competidores

Almacén Regalías			
Oferta de artículos			
Artículos	Semanal	Mensual	Anual
Sabanas	30	120	1440
Edredones	15	60	720
Almohadas	40	160	1920
Otros	30	120	1440
Total			5520
Almacén Casa Michell			
Artículos	Semanal	Mensual	Anual
Sabanas	25	100	1200
Edredones	15	60	720
Total			1920
Almacén Elsita			
Artículos	Semanal	Mensual	Anual
Sabanas	28	112	1344
Total			1344
Almacenes Tía			
Artículos	Semanal	Mensual	Anual
Sabanas	12	48	576
Edredones	10	40	480
Almohadas	25	100	1200
Total			2256
Oferta total de las competencias			11040

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Estrategias de comercialización.

La estrategia que utilizan los mercados, para comercializar sus productos es ofrecer producto de calidad.

Barreras, fortaleza y debilidades del mercado.

Entre las fortalezas y debilidades de las empresas de comercialización de productos elaborados en retales

Fortalezas.

- ✓ La relación que tienen los oferentes con los artesanos en el momento de adquirir los artículos
- ✓ No existen abundantes empresas dedicadas al expendio de estos productos.

Debilidades

- ✓ Desconocimiento de técnicas de confección relacionadas con los edredones
- ✓ Falta de ideas innovadoras que puedan darse en el producto.

Cálculo de la demanda insatisfecha

Tabla 23

Cálculo de la demanda insatisfecha

Demanda insatisfecha	
Oferta	11040
Demanda	84996
Demanda insatisfecha	-73956

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval.

Se analiza que existe una demanda insatisfecha, de -73956 de los productos dentro del mercado objetivo señalado previamente.

Participación del mercado

Para establecer el porcentaje de participación en el mercado, en función al área de exploración a uno de los accionistas de la empresa en evaluar la gestión financiera y de riesgo económico de Confecciones CRHIS, es recomendable un 3% de la demanda insatisfecha.

Tabla 24

Demanda insatisfecha-porcentaje a estimar

Demanda insatisfecha	-73956
% Participación	3%

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval.

Tabla 25

Demanda insatisfecha-crecimiento anual

	3%		5% crecimiento anual			
	participación		5% crecimiento anual			
Demanda						
insatisfecha	2018	2019	2020	2021	2022	2023
73956	2219	2330	2446	2568	2697	2832

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

CAPÍTULO II: DISEÑO ORGANIZACIONAL DEL EMPREDIMIENTO

2.1. Descripción del emprendimiento

Todo proyecto de emprendimiento, nace a partir de la idea central de reutilizar los sobrantes o retazos de tela con el fin de crear edredones de variados diseños combinando colores, los mismos que serán ofertados al público en general.

Razón social de la PYME

La razón social de este negocio responde al nombres de Confecciones **CHRIS S.A.**, esta microempresa está conformada por 5 socios los que distribuirán el capital específicamente para las actividades de la empresa tomando a consideración un financiamiento por parte del banco.



Gráfico 15
Logotipo de la empresa
Derecho de autor

Slogan

La microempresa Confecciones **CRHIS S.A.**, tendrá como slogan:

Suavidad y confort como siempre soñaste...!

Enfocando las palabras suavidad y confort a la calidad de textil con que se elaboran los productos.

Objetivo empresarial del emprendimiento

El objetivo de confecciones **CRHIS S.A.**, es confeccionar edredones, sábanas, almohadas, cojines entre otros con la materia prima de la más alta calidad y la preselección de colores de retazos de telas con tonos coloridos con el fin de llegar al cliente con un producto de variados diseños que cumplan sus expectativas.

Diferenciación y competencias en el mercado

En el cantón Ventanas este tipo de emprendimiento cuenta con competidores directos como almacenes Regalías, casa Mitchell. etc., que venden edredones sencillos, sábanas, almohadas y cojines motivó por él cuál Confecciones **CRHIS S.A.** se diferencia de las otros almacenes es que los artículos se elaboraran en pequeños trazos de telas coloridos y variados diseños.

Mercado al que se dirigirá el producto

Estos artículos van dirigidos para el segmento del mercado de personas entre 18 a 65 años de edad que deseen adquirir edredones

Confecciones **CRHIS S.A.** propone como valor agregado para estos productos el diseño y acabado con los que se presenta los artículos, lo mismo que se utiliza encajes, vuelos de colores luminosos, e inclusive el empaque con un distintivo que impacte la atención e interés del cliente para que lo compre.

Dimensiones del local comercial

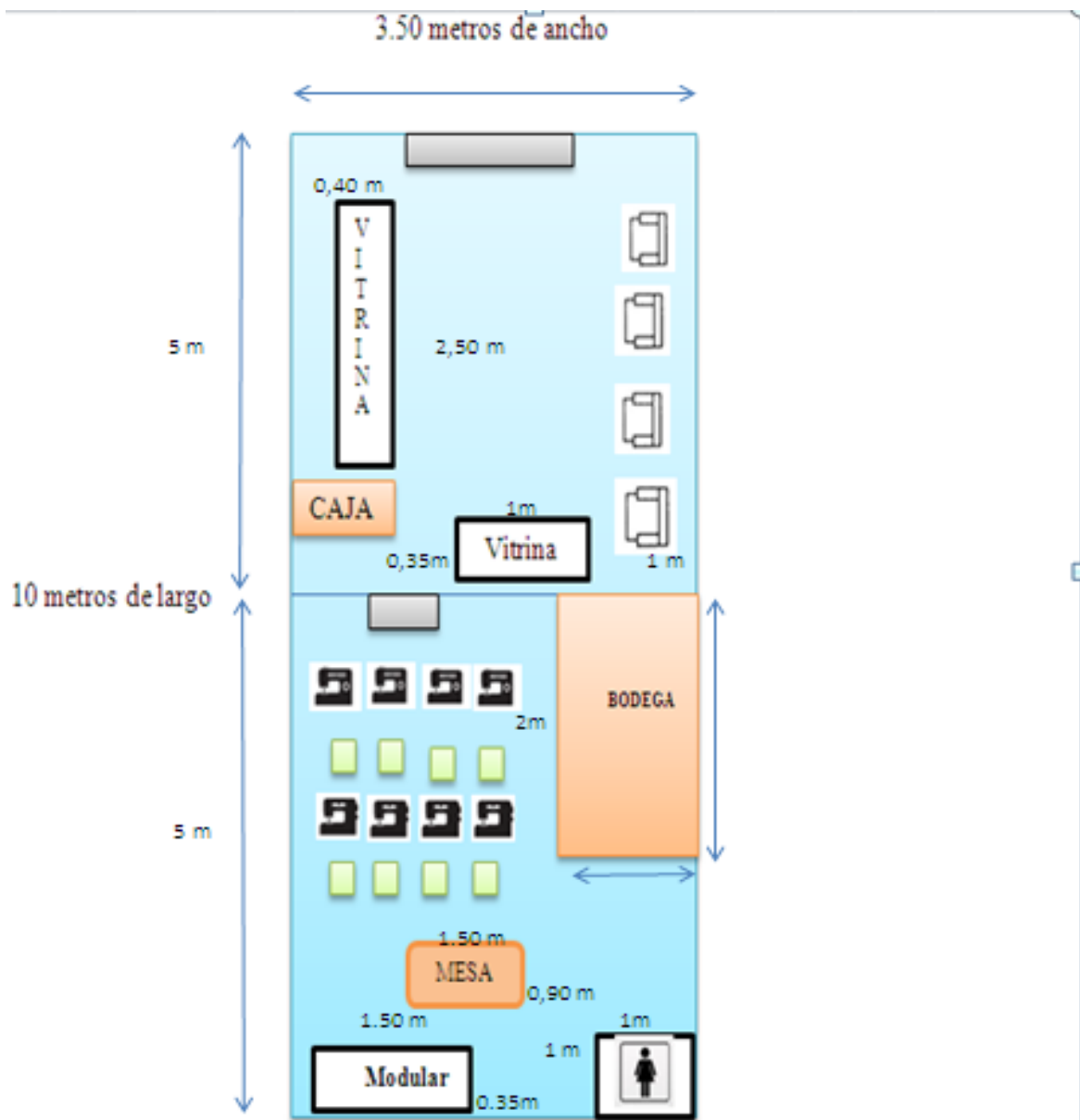


Gráfico 18
Infraestructura de la empresa

Producto

Este emprendimiento consiste en alcanzar un mejor nivel de vida mediante una idea de negocio basada en ofrecer edredones a base de las técnicas de patchwork, los clientes que deseen adquirir estos artículos para darle realce y colorido a su dormitorio (cama). Confecciones **CHRIS S.A** tiene como objetivo confeccionar una variedad de, diseños de edredones para todos una gama de clientes que satisfagan las necesidades de la población que deseen cubrir la cama para que se vea elegante y decorativo usando colores de tonos claros brindando un servicio eficiente, cálido y comprometido con la constante renovación e innovación de las prendas de vestir para los dormitorios de los consumidores.

Confecciones **CHRIS S.A** utilizará la mejor calidad de telas 100% algodón para la elaboración de edredones usando técnica de patchwork entre ellas: **la seda**, es una tela fina y delicada ya que es resbaladiza teniendo un costo elevado.

La franela se usa exclusivamente para la elaboración de colchas para niños en clima frío por su contextura 100% algodón

El Lino es una tela de contextura gruesa más que el algodón muy lindo se la encuentra en estilo contemporáneo como tradicional dando un acabado perfecto.

Tela sintética es más utilizada en quilts de arte son telas más delicada y difícil para trabajar pero se obtiene perfectamente el acabado y diseño que se trabaja.

Tela bramante esta tela es de mejor calidad para la confección de sábanas cobertores por su contextura de mayor resistencia y durabilidad en el uso y desuso.

Este producto se puede adaptar a los cambios requeridos por los clientes cuándo se hace por encargo el tiempo de la manufactura podría oscilar entre dos o tres días dependiendo del

tamaño y la complejidad del producto que se va realizar considerando los apliques que se vaya a utilizar.

El producto que ofrece Confecciones “CRHIS” S.A se basa de acuerdos a resultados obtenidos por parte de los consumidores por la compra de artículos elaborados en la unión de retales (patchwork) lo mismo que se encontrarán en empaque que sea vistoso para los clientes.

Según Pérez (2012) “afirma que el empaque es la presentación comercial del producto, contribuye a la seguridad de este durante el desplazamiento, y logra su venta le otorga una buena imagen y lo distingue de la competencia”. (pág. 12)

Es la manera de presentar el producto y protegerlo de su logística hasta que llegue al consumidor final por medio del empaque se muestra la gráfica del empaque esto sirve para aumentar las ventas actualmente los consumidores no compran si no le gusta simplemente el empaque.

Según Pérez (2012) “afirma que la etiqueta es cualquier imagen o descripción grafica que identifica al producto y va impresa, adherida, escrita, marcada, grabada o sobrepuesta etc.” (pág. 12)

Es importante dentro del empaque la etiqueta ya que este permite identificar al producto el modelo, color, la dimensión, la característica del producto.



2.2. Fundamentación gerencial del emprendimiento

Desde la perspectiva gerencial, el emprendimiento es una actividad económica y de desarrollo en la creación de microempresas que se destaca en la importancia de la mano de obra local y el aprovechamiento de materiales textiles, transformándolos en un producto ya terminado con valor, los edredones.

El gerente emprendedor y con la iniciativa de ingresar a este mercado, se encargara de la identificación de oportunidades de negocio, el compromiso con las oportunidades, el compromiso con los recursos, el control de los recursos contractuales y la coordinación de la estructura administrativa con la finalidad de gestionar las acciones para el desarrollo sostenido de la empresa

Las funciones gerenciales se enmarcaran en la creación de estrategias encaminadas a dinamizar las ventas de la microempresa desde sus inicios, el esfuerzo mancomunado de todo el personal dará frutos al distribuir eficientemente el producto, es decir los edredones ya sea para los intermediarios (almacenes), o a los clientes.

El gerente estudia las nuevas oportunidades de negocio es el punto de partida para la estructuración de nuevas estrategias que han de permitirle a las empresas asegurar su permanencia en el tiempo de manera rentable. Una vez se cuenta con la oportunidad de negocio es necesario determinar el grado de compromiso que se debe asumir con ella, el gerente debe tener la capacidad de determinar que oportunidades de negocio necesitan de un compromiso parcial o total de los recursos.

Objetivo empresarial

Elaborar y comercializar edredones por medio de retazos para satisfacer las expectativas de los clientes posesionándose como una empresa líder en el mercado nacional.

Misión

Confecciones “**CRHIS**” S.A es una empresa dedicada a elaborar y comercializar edredones por medio de retazos; de la mejor calidad y diseños variados, satisfaciendo las expectativas de nuestros clientes, de forma eficiente, organizada, responsable y comprometida con el trabajo.

Visión

Mejorar la calidad de vida de los clientes, brindando servicio de óptimo bienestar y confort. Para el 2022 será una empresa líder posesionada nacionalmente con líneas directas de distribución en todo el país.

Valores corporativos**Compromiso**

Confecciones “**CRHIS**” S.A se compromete a cumplir con las labores encomendada asumiendo las responsabilidades en el cumplimiento adquirido con los clientes para satisfacer sus necesidades.

Responsabilidad

El lema del talento humano es ser responsable con uno mismo y con los clientes ya que ellos son los pioneros en el fortalecimiento de la empresa.

Calidad

La empresa ofrece al cliente producto que satisfaga la expectativa reflejada en la característica del artículo.

Organización

Confecciones “**CRHIS**” S.A, es una empresa muy organizada con sus empleados ya que se enfoca en coordinar todos los recursos que se van a emplear.

Eficiencia

El recurso humano de confecciones “**CRHIS**” S.A, es comprometerse en realizar las cosas bien y con eficiencia para que el producto cumpla todas las expectativas.

Trabajo en equipo

Es una empresa comprometida con los clientes en la cual los empleados se esfuerzan en realizar su trabajo mancomunadamente para así lograr un mismo objetivo que es el éxito.

Competitivo

Confecciones “**CRHIS**” S.A, es una empresa pionera en el mercado ya que para poder competir con otras necesita de innovar nuevos productos para seguir compitiendo y permanecer en el mercado.

Estructura organizacional y funcional

El organigrama de CONFECCIONES “**CRHIS**” S.A, se muestra los cargos de acuerdo a las dependencias de la empresa y la formación de la persona en el desarrollo de su labor encomendada en su formación académica reflejado en la destreza y habilidades de su conocimiento:

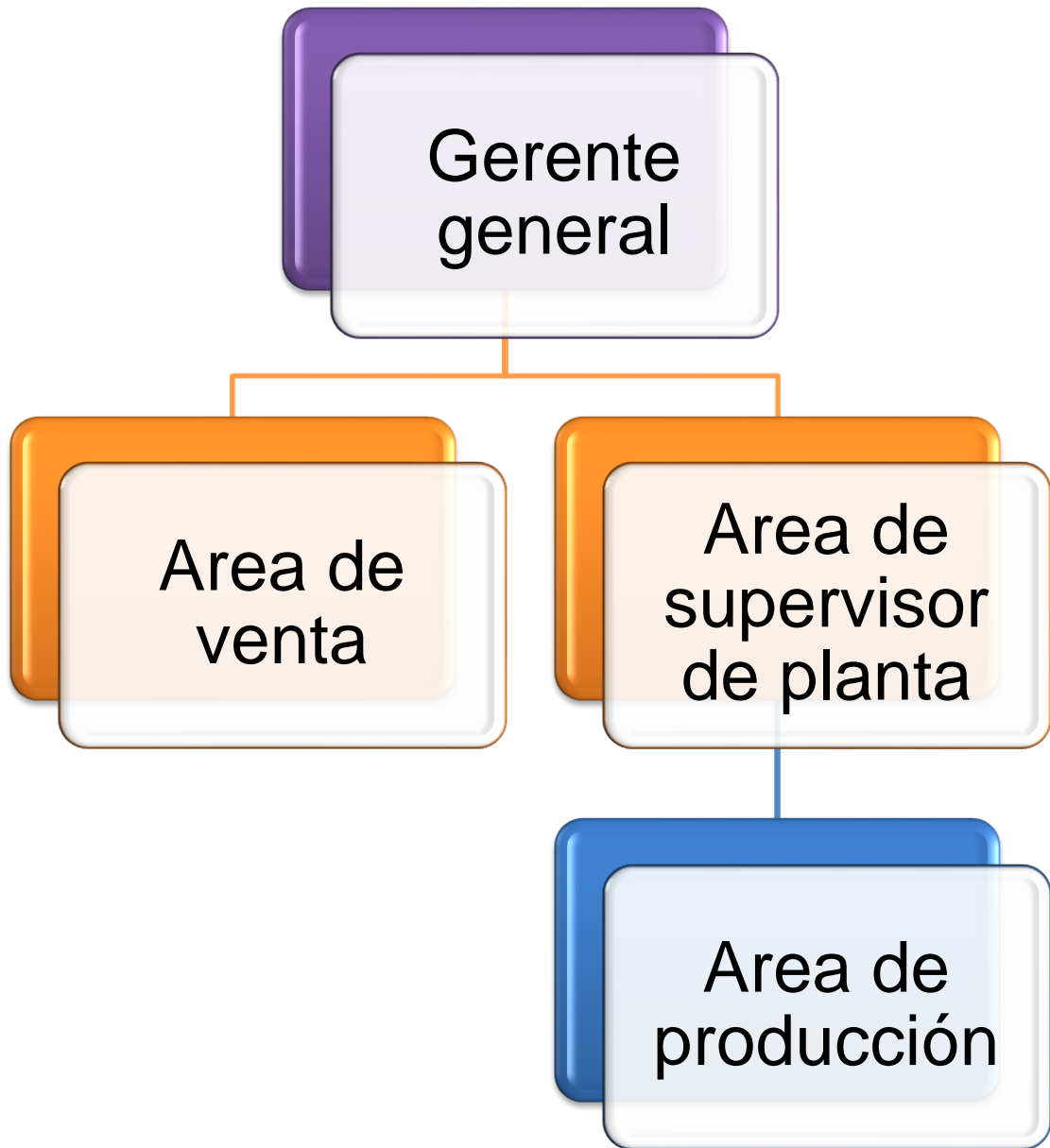


Gráfico 19
Organigrama funcional de la empresa

2.3.1 Manual de Funciones

Tabla 26

Manual de Funciones

Cargo	Funciones
<p>Gerente General</p> <p>Responsable de la ejecución y control de las actividades gerenciales que determinen el fiel cumplimiento de los objetivos previstos en sus funciones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Toma decisiones de los recursos materiales y financieros. ➤ Seleccionar proveedores garantizados. ➤ Encargado de la afiliación de sus empleados. ➤ Reclutar al personal para laborar en la empresa. ➤ Responsable legalmente de la empresa.
<p>Área de Venta</p> <p>Responsable de la buena distribución y recaudación de productos a su cargo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Estar debidamente uniformado ➤ No ir en estado etílico a la empresa. ➤ No utilizar el celular mientras conduce. ➤ No desviarse de la ruta establecida. ➤ Presentar parte de novedades del día laborado. <ul style="list-style-type: none"> ➤ Elaborar informe periódico sobre novedades de la competencia en su zona. Otorgar a personas, folletos, revistas, sobre ofertas y promociones de los productos. ➤ Verificar asistencia del personal a su

Área de Supervisor de planta

Cumplir con los objetivos de producción, tanto en calidad, cantidad y tiempo, así como verificar el uso adecuado de la maquinaria y equipo asignado al personal.

cargo.

- Recopilar información.
- Toma y análisis del horario.
- Analizar el cumplimiento de las metas diarias
- Tomar las medidas necesarias para cumplir con las metas de producción.
- Elaborar reportes de avance de corte e informar al gerente general de producción.
- Recuperar faltantes de piezas.








Costureras

Responsables del proceso de confección, diseño, y acabado del producto (edredones).

- En este puesto su función principal es la de confeccionar prendas con el material que se le entrega, utilizando para ello máquinas y utensilios de coser de diferentes tipos, conforme a los procesos de confección, realiza y termina prendas a mano, lubrica y prepara en su caso la maquinaria para mantenerla en buen estado.
- Debe estar pendiente de las personas que utilizan la vestimenta para cualquier compostura en el momento y planchado, algunas veces deberá viajar con los grupos a quienes confeccionará el vestuario.

CAPÍTULO III: MODELO DE NEGOCIO

Tabla 27
Matriz CANVAS

<p>Alianzas clave</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Se mantendrá contratos específicos con proveedores de la localidad. • Almacene la sevillana • Com. Yolanda Salazar • Almacén batatazo • Plásticos polo 	<p>Actividades clave</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar y comercializar edredones, sábanas, etc. Con la unión de retazos. • Marketing integral. • Elaboración de página web. • Hojas volantes ofertando promociones. 	<p>Propuesta de valor</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Edredones • Sábanas • Almohadas • Cojines. De variados diseños y colores que cumplan con las satisfacción de los clientes. • Ofrece promociones en fecha festivos. 	<p>Relación con cliente</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Se dará a conocer el producto a través de la venta de puerta a puerta y a través de pedido por internet. • Calificación del producto. • Promociones periódicas. 	<p>Segmento de mercado</p>  <ul style="list-style-type: none"> • La población económicamente activa refiriéndonos a personas de 18 a 65 años de edad.
	<p>Recursos clave</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Activos fijos como; máquina de coser, mesa de corte, accesorios de confección, materia prima necesaria como esponja, plumón, etc. • Compromiso del talento humano • Desarrollo y Diseño en la operaciones del producto 		<p>Canales</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Se distribuirá del local al cliente es decir una distribución directa. • Publicidad en páginas sociales Web site. 	

Estructura de costes

- ✓ Coste de materia prima
- ✓ Coste de inventario de producto
- ✓ Marketing
- ✓ Sueldos y salarios
- ✓ Patente
- ✓ Servicios básicos
- ✓ Creación de web site.
- ✓ Gastos de publicidad
- ✓ Servicios básicos
- ✓ Gastos de telefonía e internet
- ✓ Mantenimiento de maquinarias y equipos

Fuente de ingreso

- ✚ Por venta de edredones, sábanas, almohadas y cojines

Fuente: (Bonis, 2017)

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

3.1. Segmento de mercado

Confecciones “CRHIS” S.A radica en ofrecer a todo el público general los edredones confeccionados a bases de las técnicas de patchwork (retazos), prestando una atención cómoda cordial y agradable, porque nuestra prioridad son ellos, “los cliente”.


3.2. Productos como propuesta de valor


Edredones, sábanas, cojines y almohadas de varios colores y diseños.

Confecciones CRHIS. Ofrecerá a sus clientelas calidad y variedad de productos elaborados en retales a precios accesibles, con una gama de tonos de colores para su combinación en los diferentes productos.

CONFECIONES "CRHIS" S.A

Una amplia gama de innovadores y exclusivos diseños de edredones, sábanas, cojines y accesorios, para que todo tu hogar luzca como siempre lo has soñado.






Edredones

11/2 Plaza \$ 25.00

2 Plaza \$ 35.00

21/2 Plaza \$ 50.00




Sábanas

11/2 Plaza \$15.00

2 Plazas \$20.00

21/2 Plazas \$45.00




Cojines

\$ 5.00

\$ 8.00

\$ 10.00



Almohadas

\$ 5.00

\$10.00

\$15.00

3.3. Canales de comercialización

Para esta iniciativa emprendedora se hará uso de un canal directo, la cual implica transportar el producto desde la planta de producción hacia el punto de venta, quienes posteriormente los venderán al consumidor final, como apreciaremos en la siguiente imagen.



Gráfico 20
Canal de distribución

Para dar a conocer los edredones y ofertarlos en el mercado directamente se usaran los medios de comunicación como:

- Radio
- Hojas volantes
- Vallas publicitarias
- Principales redes sociales

3.4. Relaciones con los clientes

Se promocionarán los edredones de puerta a puerta es decir se le dará a conocer el producto al consumidor con la finalidad que lo pueda adquirir a un crédito de corto plazo la misma que será gestionado por un vendedor de la empresa quien se encargará directamente

de la recaudación del valor del artículo. También se emitirá informe sobre las promociones atreves denotando una relación directa con los clientes.


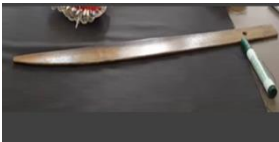




3.5. Fuentes de ingreso




La empresa confecciones “**CRHIS**” S.A, tendrá varias fuentes de ingreso por concepto de:

- Ventas de edredones
- Ventas de almohadas
- Ventas de sabanas
- Ventas de cojines




3.6. Activos para el funcionamiento

Tabla 29
Matriz de activos para funcionamiento de la empresa

Confecciones Criss S.A.					
Activos fijos					
Items	Modelo	Descripción	Cant.	Cost. Unit.	Costo total
Muebles y enseres					
1		Mesa para cortar de madera 2m.	1	\$50.00	\$50.00
2		Regla de madera	1	\$3.00	\$3.00
3		Escuadra de madera	1	\$3.00	\$3.00
4		Sillas de madera	4	\$20.00	\$80.00
5		Modular	1	\$100.00	\$100.00
6		Muebles star	4	\$30.00	\$120.00
Total muebles y enseres					\$356.00

Maquinaria y equipo					
7		Plancha	1	\$80.00	\$80.00
8		Tijera	4	\$15.00	\$60.00
9		Máquina puntera	2	\$350.00	\$700.00
10		Máquina overlock	2	\$450.00	\$900.00
Total de maquinaria y equipo					\$1740.00
Equipo de computación					
11		Computador	1	\$450.00	\$450.00
12		Punto de Venta	1	430.00	430.00
Total de equipo de computación					\$880.00

Equipo de oficina					
13		Teléfono Inalámbrica	1	\$34.00	\$34.00
Total de equipo de oficina					\$34.00
Materiales y herramientas					
14		Cinta métrica	2	\$1.00	\$2.00
15		Agujas de mano	2 p	\$0.50	\$1.00
16		Agujas de maquinas	2p	\$1.50	\$3.00
17		Hilos	12	\$1.66	\$20.00
18		Plumón sintético	1 r	\$150.00	\$150.00
19		Esponja Tricot r	1 r	\$100.00	\$100.00

20		Tizas sastre	4	\$0.25	\$1.00
21		Tabla de planchar	1	\$15.00	\$15.00
22		Telas	2	80	\$160.00
Total de materiales y herramientas para confección					\$452.00
Total de inversion en activos fijos					\$3462.00




Elaborado por: Janeth Velázquez Sandoval

Descripción de la maquinaria para la empresa de servicios Confecciones “CRHIS” S.A

La maquinaria y equipo que se necesita para brindar el servicio obedece principal mente a artefactos simples que se utilizan en el taller artesanal.

Tabla 30

Tabla de maquinaria en operación

Artículo	
Máquina Recta	Característica
	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema semipesado. • Lubricación automática. • Velocidad 5000 a 6000 ppm. • Armada con motor, estante y tablero. • Alto rendimiento en trabajos • Regulador de puntada. • Totalmente metálica. • Silenciosa con muy bajo nivel de vibración.
Máquina Industrial Overlock	Característica
	<p>Alta velocidad hasta 8000 puntadas por minuto.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Separación de agujas 1/4 de pulgada. • Lubricación automática. • Código de Aguja DC×27 (desde #11 – #14). • Modelo: MO-6716s.
Computadora	Característica
	<ul style="list-style-type: none"> • XPS 7100 • tarjeta gráfica ATI Radeon de 1 GB <p>unidad óptica que te permite ver DVD y películas BluRay</p> <ul style="list-style-type: none"> • grabar tus propios DVD y CD. • tarjeta de red Ethernet de 1 GB • tarjeta de red Ethernet de 1 GB

Punto de venta	Característica
	<ul style="list-style-type: none"> • Permite el uso del teclado para más agilidad en el proceso de venta. • Vende a crédito y de contado. • Acepta como tipos de pago: tarjeta de crédito / debito, efectivo, crédito.
Teléfono inalámbrico	Característica
	<p>KX-TGB110</p> <p>Color. Negro</p> <p>Auriculares 1</p> <p>Frecuencia 1.9 GHz</p> <p>Rango de frecuencia 1.91GHz – 1.93GHz</p> <p>Número de canales 5</p> <p>Sistema DECT</p> <p>Nº Línea telefónica 1</p>
Plumón sintético	Característica
	<ul style="list-style-type: none"> • Fibra Hueca • Hueca siliconada • Microfibra

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

3.7. Actividad del negocio

- Elaborar edredones utilizando las uniones de varios retazos
- Confeccionar almohadas que brindara la suavidad y el confort
- Asesorar al cliente sobre la compra del producto
- Ofertar kit de edredón con almohadas y cojines
- Diseñar modelos nuevos de sabanas y cojines

3.8. Red de socios

La red de socios son empresas que proporcionaran los recursos necesarios como la materia prima, materiales y suministro para el desarrollo del proceso productivo de la empresa.



Gráfico 21
Nómina de proveedores

3.9. Estructura de costos

Los costos incurridos de la empresa confecciones CRHIS S.A se encuentra estructurado con la materia prima que son todos aquellos materiales que se van a utilizar en la confección de los diversos artículos elaborados a base de la técnica patchwork, con la participación de la mano de obra directa quienes son los encargados del proceso productivo, pagos de sueldos y salarios al personal administrativos y empleados, gastos de servicios básicos, empleados en el proceso del desarrollo de la producción, utilización de maquinaria y equipos que forman parte de la planta productiva de la empresa, gastos por publicidad para dar conocer los artículos y promociones que se realizarán en tiempos oportunos, pagos de patentes y permisos municipales para el correcto funcionamiento de la empresa, mantenimiento de los equipos y maquinarias, gastos de teléfono e internet, gastos de materiales y herramientas, etc.

Todos estos costos incurrido por la empresa son los encargados para el funcionamiento de la misma en la producción, saber cuánto cuesta producir cada uno los artículos, los ingresos obtenidos por la ventas de los productos servirá para cubrir los gastos ocasionados por la empresa, siempre y cuando los ingresos sean rentables, pero si los ingresos no son rentables ocasionaría una pérdida que llevaría a la quiebra a la misma.

CAPÍTULO IV: ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD DEL EMPREDIMIENTO

4.1. Factibilidad técnica

El estudio de factibilidad técnica, del negocio comprende el desarrollo y el alcance de la materia prima con sus respectivos suministros y materiales a emplearse en la producción de los artículos elaborados a base de la técnicas e patchwork, para esto la empresa constara con almacenés de la localidad quienes sean nuestros proveedores directa o indirectamente quienes serán los que surtirá a la empresa.

Determinación de los proveedores

Tabla 31
Listado de los proveedores

Razón Social Nombre de la Empresa	Dirección	Telf./Correo	Ciudad
La Sevillana Comercial Yolanda Salazar	Av. Quito 1127 y Aguirre esquina		Guayaquil
Almacén Batatazo S.A	Tungurahua y Esmeralda Sucre 918 entre Santa Elena y Lorenzo de Garaycoa	(03)2844794 (04) 232-2207	Ambato Guayaquil
Plástico Polo	Av. F. Kennedy № 67-39 y Ramón Chiriboga	Telf.:2299792-2596954-0999117748 Correo de ventas: ventasquito@plasticospolo.com	Quito

Elaborado por Janeth Velásquez Sandoval

Localización del proyecto

La localización de un proyecto determinará el éxito o fracaso de la empresa. Es importante, la decisión en donde ubicar el proyecto obedecerá no solo a criterios económicos, sino también a criterios estratégicos, institucionales e, incluso de preferencia emocionales.

Micro localización

Luego del análisis del cantón Ventanas y sus parroquias para identificar el sitio estratégico dónde se establecerá la empresa que confeccionará y comercializará edredones con las técnicas de unión de retazos, se estableció que el mejor lugar para ubicar la empresa será en la parroquia Ventanas, sector céntrico, entre las calles Sucre, Assad Bucaram y José Farah porque esta localización geográfica dispone de gran movimiento comercial.

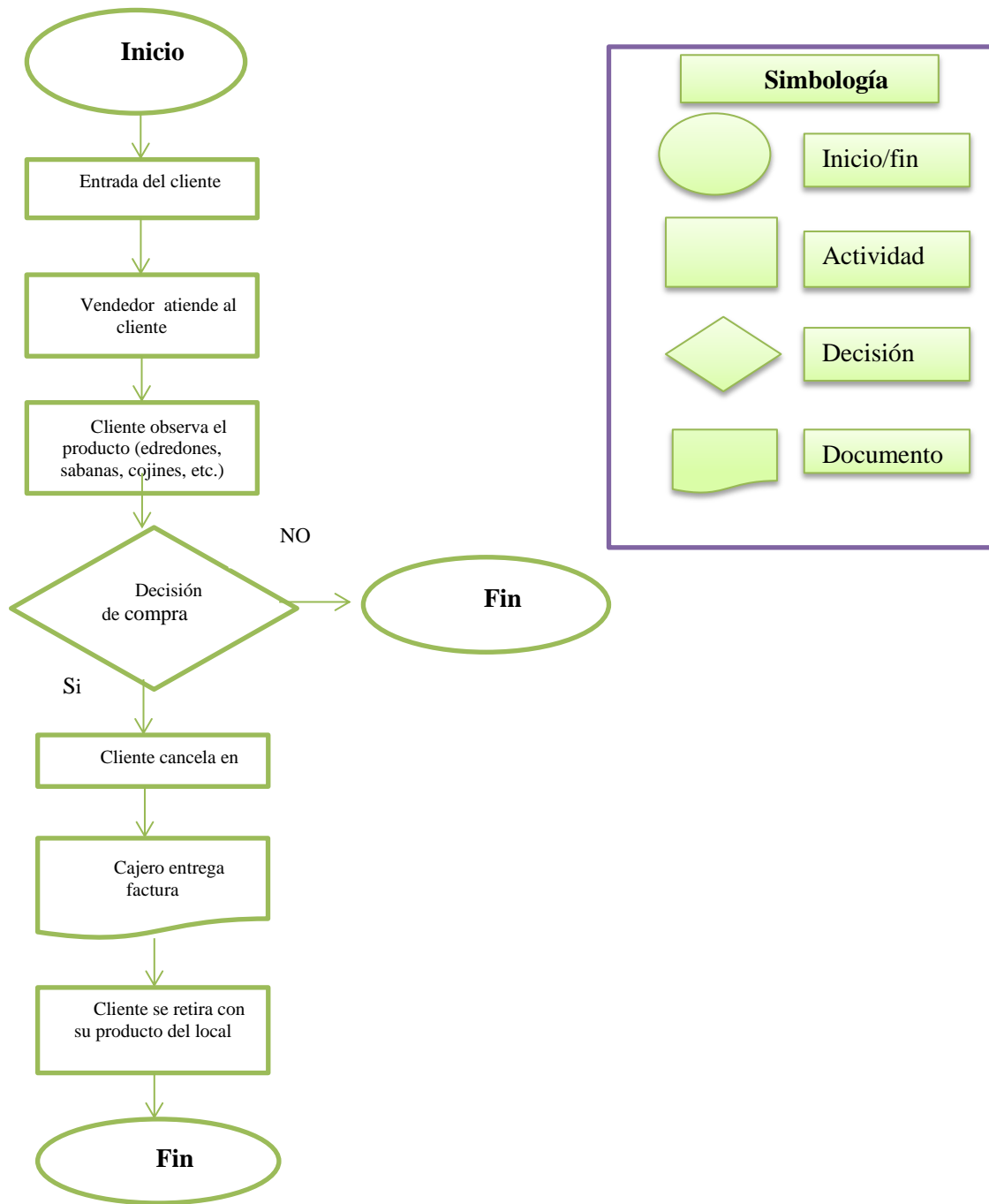
Tamaño óptimo del proyecto

El tamaño de un proyecto está determinado por su capacidad física o real de producción de bienes o servicio. Existen componentes que aportan con la capacidad productiva, como diseño del servicio las experiencias del personal, la distribución de local, el flujo del proceso.

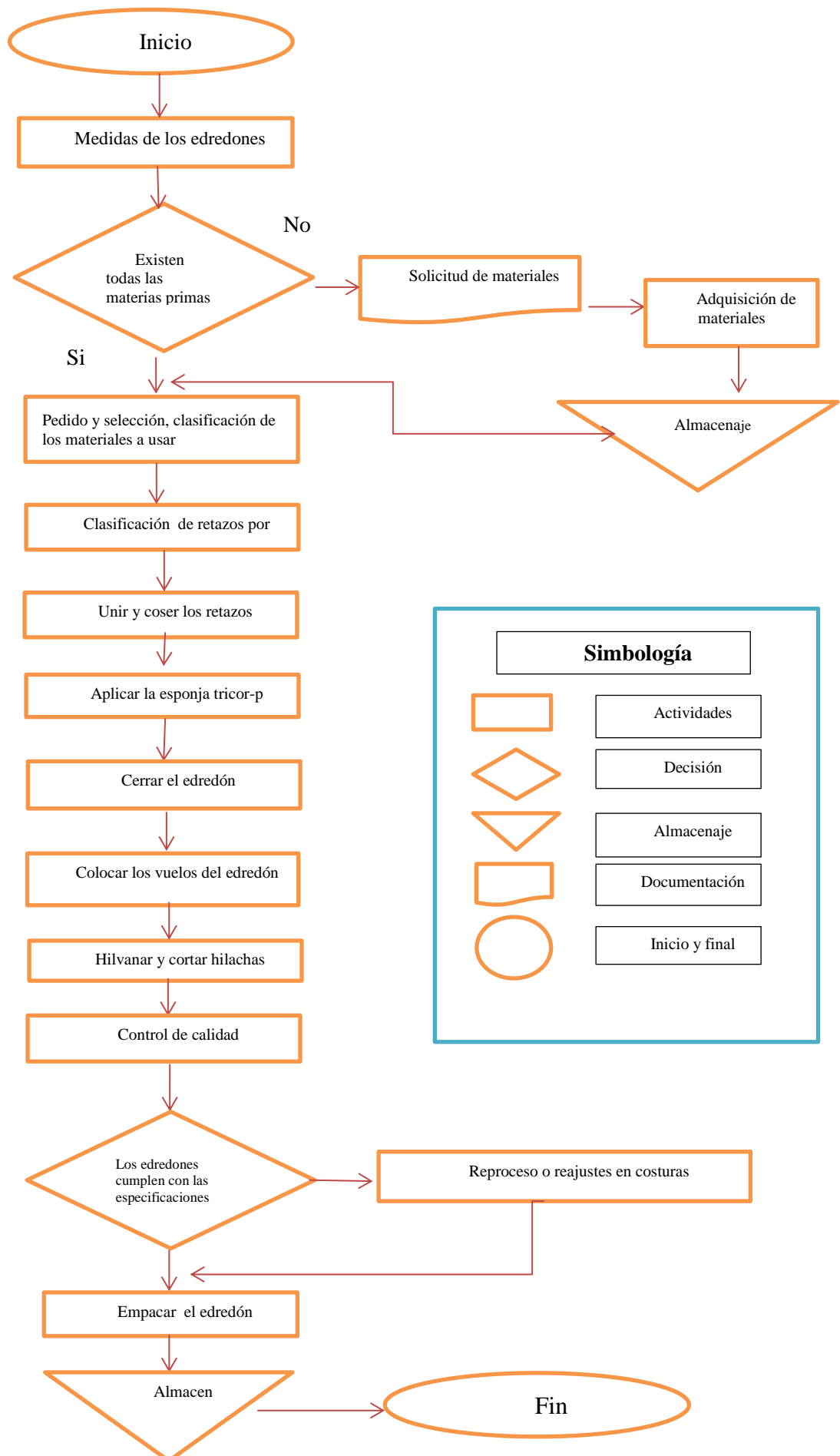
Capacidad del proyecto

La empresa confecciones CRHIS contara con la siguiente capacidad máxima instalada de 2 máquinas de coser rectas, 2 máquinas de coser overlock, 4 sillas, y una mesa para corte y 4 muebles de Star. Confecciones CRHIS estará ubicado en un local comercial cuyas dimensiones son 30 metros cuadrados, lo cual es un espacio acorde para poner en funcionamiento el negocio.

Flujograma del proceso de venta



Proceso de elaboración de los edredones



Proceso de elaboración de edredones a base de la técnica de patchwork

1. Seleccionar y clasificar los retazos.
2. Colocar sobre la mesa los rateros.
3. Medir y tizar para cortar.
4. Luego se procede a unir los retazos hasta obtener la medida que se necesita de acuerdo a la plaza de la cama.
5. A continuación se procede a colocar la esponja Tricot r, sujetándola la esponja y la tela con alfiler para proceder a cerrar las piezas.
6. Luego se procede a coser el arandel alrededor del rectángulo que se ha obtenido en el cerramiento del edredón, se pasa al acabado final del edredón dando el diseño sobre la base sobre la base con su respectivo cosido.
7. Por último se hace la verificación del producto cortando los hilos sobrante, de ahí se procede a planchar y doblar; para luego empacar.

Proceso de elaboración de sábanas a basa de la técnica de patchwork

1. Seleccionar y clasificar los retazos.
2. Colocar sobre la mesa los rateros.
3. Medir y tizar para cortar.
4. Luego se procede a unir los retazos hasta obtener la medida que se necesita de acuerdo a la plaza de la cama.
5. Luego se procede a coser el arancel alrededor del rectángulo que se ha obtenido en el cerramiento del edredón, se pasa al acabado final del edredón dando el diseño sobre la base sobre la base con su respectivo cosido.
6. Por último se hace la verificación del producto cortando los hilos sobrante, de ahí se procede a planchar y doblar; para luego empacar.

Proceso de elaboración de almohadas a basa de la técnica de patchwork

1. Seleccionar y clasificar los retazos.
2. Colocar sobre la mesa los rateros.
3. Medir y tizar para cortar.
4. Luego se procede a unir los retazos para las fundas de almohadas.
5. Se procede a rellenar las fundas de almohadas con el plumón
6. Luego se procede a coser el arandel alrededor del rectángulo que se ha obtenido en el cerramiento del edredón, se pasa al acabado final del edredón dando el diseño sobre la base sobre la base con su respectivo cosido.
7. Por último se hace la verificación del producto cortando los hilos sobrante, de ahí se procede a planchar y doblar; para luego empacar.

Proceso de elaboración de cojines a basa de la técnica de patchwork

1. Seleccionar y clasificar los retazos.
2. Colocar sobre la mesa los rateros.
3. Medir y tizar para cortar.
4. Luego se procede a unir los retazos para las fundas de cojines.
5. Se procede a rellenar las fundas interna del cojín con el plumón
6. Luego se procede a coser el arandel alrededor del rectángulo que se ha obtenido en el cerramiento del edredón, se pasa al acabado final del edredón dando el diseño sobre la base sobre la base con su respectivo cosido.
7. Por último se hace la verificación del producto cortando los hilos sobrante, de ahí se procede a planchar y doblar; para luego empacar.

4.2. Factibilidad financiera

Este estudio permite determinar la inversión del capital en término del beneficio esperado de la inversión desmembrada en fijas y capital de trabajo.

El estudio financiero muestra analíticamente los recursos financieros que se manejarán para la evaluación del proyecto para comprobar si es o no rentable el proyecto. Si se puede cubrir los costes de mantenimiento y producción de la empresa.

El financiamiento se destina a la compra de activos que servirán para la producción entre estos activos adquiridos son la maquinarias, materia prima, herramientas entre otros, que se utilizarán para el desarrollo del proceso productivo.

Costo del proyecto

Es importante considerar los costos ya que permiten estudiar y establecer los costos del proyecto en términos totales y unitarios; lo mismo que permitirá determinar los recursos unitarios en el proyecto y su vida útil.

Los costos a considerar son; los costos fijos, los costos variables y los costos totales en el proceso de elaboración de los artículos que se ofertarán en la ciudad de Ventanas mediante los canales de distribución.

Tabla 32
Cálculo de costo patchwork edredón

Nombre del artículo		Edredón		
Costo de producción unitario				
Unidad de				
Descripción	Cantidad	medida	Costo unitario	Costo total
Materia prima directa				
Retazos	108	retazos	\$ 0,04	\$ 4,32
Hilos	1	carrete pequeño	\$ 0,30	\$ 0,30
Esponja	140	cm	\$ 0,03	\$ 3,50
Arandelas	1,8	cm	\$ 1,50	\$ 2,70
Total M.P.D.			\$	10,82
Costo mano de obra directa				\$ 7,04
C.I.F.				
Empaque				\$ 1,50
Depreciación				\$ 0,17
Energía eléctrica				\$ 0,36
Arriendo de local				\$ 1,47
Costo unitario				\$ 21,36
Unidades a producir				23
Costo total				\$491,28

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Tabla 33
Cálculo de costo patchwork almohadas

Nombre del artículo		Almohadas			
Costo de producción unitario					
Descripción	Cantidad	Unidad De Medida	Costo		
			Unitario	Costo Total	
Materia prima directa					
Retazos	24	retazos	\$ 0,04	\$ 0,96	
Hilos	1/2	carrete pequeño	\$ 0,30	\$ 0,15	
Plumón en plancha	216	cm	\$ 0,03	\$ 5,40	
Arandeles	0,1	cm	\$ 1,50	\$ 0,15	
Total M.P.D.				\$ 6,66	
Costo mano de obra directa				\$ 2,01	
CIF					
Empaque				\$ 0,50	
Depreciación				\$ 0,17	
Energía eléctrica				\$ 0,09	
Arriendo de local				\$ 1,47	
Costo unitario				\$ 10,90	
Unidades a producir				16	
Costo total				\$174,40	

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Tabla 34
Cálculo de costo patchwork cojines

Nombre del artículo		Cojines		
Costo de producción unitario				
Unidad de				
Descripción	Cantidad	Medida	Costo Unitario	Costo Total
Materia prima directa				
Retazos	18	retazos	\$ 0,02	\$ 0,36
Hilos	1/2	carrete pequeño	\$ 0,30	\$ 0,15
Plumón en plancha	120	cm	\$ 0,02	\$ 2,40
Arandelas	0,1	cm	\$ 1,50	\$ 0,15
Total M.P.D				\$ 3,06
Costo mano de obra directa				\$ 1,00
CIF				
Empaque				\$ 0,50
Depreciación				\$ 0,17
Energía eléctrica				\$ 0,09
Arriendo de local				\$ 1,47
Costo unitario				\$ 6,29
Unidades a producir				11
Costo total				\$69,19

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Tabla 35
Cálculo de costo patchwork de juego de sábanas

Nombre del artículo		Juego de sábanas		
Costo de producción unitario				
Descripción	Cantidad	Unidad De Medida	Costo Unitario	Costo Total
Materia prima directa				
Retazos	54	retazos	\$ 0,04	\$ 2,16
Hilos	1	carrete pequeño	\$ 0,30	\$ 0,30
Listones de tela 40 cm	5		\$ 0,60	\$ 3,00
Tela para arandel	2	m	\$ 1,50	\$ 3,00
Tela para forro de sábana	2,5	m	\$ 0,90	\$ 2,25
Forros de almohada	1,4	m	\$ 0,90	\$ 1,26
TOTAL M.P.D.			\$	11,97
Costo mano de obra directa			\$	5,03
CIF				
Empaque			\$	0,50
Depreciación			\$	0,17
Energía eléctrica			\$	0,27
Arriendo de local			\$	1,47
Costo unitario			\$	19,41
Unidades a producir				21
Costo total				\$407,61

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Materia prima

La materia prima es el recurso con la que cuenta la empresa para el proceso de su producción a través del uso de maquinaria direccionada por los operarios.

Tabla 36
Hoja de materia prima

Cálculo de las materias primas					
Descripción	Cant.	Unidad De Medida	Costo Unitario	Costo Total	
Esponja	70	Metros	\$ 2,00	\$	140,00
Telas	66	Metros	\$ 1,90	\$	125,40
Telas en retazos	30	Pacas	\$ 3,00	\$	90,00
Hilos	8	Rollo grande	\$ 5,00	\$	40,00
Encajes	3	Rollo	\$ 15,00	\$	45,00
Plumón	60	Metros	\$ 5,00	\$	300,00
Otros materiales				\$	200,00
TOTAL				\$	940,40

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Costos variables

Los costos variables varían de acuerdo al volumen de producción, y por ende aumentaría la materia prima, la mano de obra directa, los suministros etc.

Tabla 37
Costos Variables

COSTOS VARIABLES						
Incremento/inflación			2%	2%	2%	2%
Concepto	Mensual	2018	2019	2020	2021	2022
Materia prima directa	\$1.611,73	\$ 19.340,76	\$19.727,58	\$20.122,13	\$20.524,57	\$20.935,06
Imprevisto	\$ 220,08	\$ 2.640,96	\$ 2.693,78	\$ 2.747,65	\$ 2.802,61	\$ 2.858,66
Total Costos						
Variables	\$1.831,81	\$ 21.981,72	\$22.421,35	\$22.869,78	\$23.327,18	\$23.793,72

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Costos fijos

Son aquella que no cambian sean cual sea el nivel de producción sean estos arriendos. Depreciaciones, sueldos de profesionales, amortizaciones, etc.

Tabla 38
Hoja de costos fijos

Incremento/inflación concepto	Costo fijos					
	Mensual	2018	2019	2020	2021	2022
Mano de obra directa	\$ 505,13	\$ 6.061,56	\$ 6.182,79	\$ 6.306,45	\$ 6.432,58	\$ 6.561,23
Materiales indirectos						
Ajugas de manos	\$ 1,00	\$ 12,00	\$ 12,24	\$ 12,48	\$ 12,73	\$ 12,99
Ajugas de máquinas	\$ 3,00	\$ 36,00	\$ 36,72	\$ 37,45	\$ 38,20	\$ 38,97
Tizas sastre	\$ 1,00	\$ 12,00	\$ 12,24	\$ 12,48	\$ 12,73	\$ 12,99
Tijeras	\$ 60,00	\$ 720,00	\$ 734,40	\$ 749,09	\$ 764,07	\$ 779,35
Alquiler de local comercial	\$ 150,00	\$ 1.800,00	\$ 1.836,00	\$ 1.872,72	\$ 1.910,17	\$ 1.948,38
Mantenimiento y equipo	\$ 50,00	\$ 600,00	\$ 612,00	\$ 624,24	\$ 636,72	\$ 649,46
Gastos sueldos administrativo	\$ 1.094,12	\$ 13.129,44	\$ 13.392,03	\$ 13.659,87	\$ 13.933,07	\$ 14.211,73
Gastos de servicios básicos	\$ 60,00	\$ 720,00	\$ 734,40	\$ 749,09	\$ 764,07	\$ 779,35
Gastos de telefonía e internet	\$ 28,00	\$ 336,00	\$ 342,72	\$ 349,57	\$ 356,57	\$ 363,70
Gastos de publicidad	\$ 50,00	\$ 600,00	\$ 612,00	\$ 624,24	\$ 636,72	\$ 649,46
Gasto de amortización	\$ 15,48	\$ 185,76	\$ 189,48	\$ 193,26	\$ 197,13	\$ 201,07
Depreciación de maquinaria	\$ 14,50	\$ 174,00	\$ 177,48	\$ 181,03	\$ 184,65	\$ 188,34
Depreciación muebles y enseres	\$ 2,97	\$ 35,64	\$ 36,35	\$ 37,08	\$ 37,82	\$ 38,58
Depreciación de materiales y herramientas	\$ 2,43	\$ 29,16	\$ 29,74	\$ 30,34	\$ 30,94	\$ 31,56
Depreciación de equipo de oficina	\$ 0,94	\$ 11,28	\$ 11,51	\$ 11,74	\$ 11,97	\$ 12,21
Depreciación de equipo de computación	\$ 24,20	\$ 290,40	\$ 296,21	\$ 302,13	\$ 308,17	\$ 314,34
Total costos fijos	2.062,77	24.753,24	\$25.248,30	\$19.102,62	\$19.484,67	\$19.874,36

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Inversión del proyecto

La inversión son todos aquellos recurso que la empresa va a requerir para el funcionamiento de la misma contando con los activos que va a poseer para la realización del proyecto.

Tabla 39
Hoja de cálculo de la inversión

Descripción	Monto de la inversión total	
	Parcial	Total
Activos fijos		
Maquinarias y equipos	\$ 1.740,00	
Muebles y enseres	\$ 356,00	
Equipos de oficina	\$ 34,00	
Equipos de computación	\$ 880,00	
Materiales y herramientas	\$ 292,00	
Total de activo fijo		\$ 3.302,00
Activos diferidos		
Gastos de adecuación de local	\$ 300,00	
Gastos de constitución	\$ 414,94	
Registro comercial IEPI	\$ 104,00	
Patente municipal	\$ 50,00	
Permiso de funcionamiento	\$ 20,00	
Permiso cuerpo de bomberos	\$ 40,00	
Total activos diferidos		\$ 928,94
Capital de trabajo (mes)		
Materia prima directa	\$ 1.831,81	
Mano de obra directa	\$ 505,13	
Total capital de trabajo		\$ 2.336,94
Gastos administrativos		
Sueldos administrativos	\$ 1.094,12	
Servicio de energía eléctrica	\$ 40,00	
Servicio de agua potable	\$ 20,00	
Teléfono e internet	\$ 28,00	
Alquiler de local comercial	\$ 150,00	
Mantenimiento y equipo	\$ 50,00	
Total gastos administrativos		\$ 1.382,12
Gastos de ventas		
Publicidad	\$ 50,00	

Total gasto de ventas	\$	50,00
Total de la inversión	\$	8.000,00

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Financiamiento del proyecto

Para financiar el monto de la inversión se estima conveniente acceder a un crédito de \$4.000,00 en el BanEcuador con un plazo de 3 años y una tasa del 11.26% con pagos Mensuales.

Tabla 40
cálculo de financiamiento

Financiamiento		
Detalle	%	TOTAL EN \$
Capital propio	50%	\$4.000,00
Capital financiado	50%	\$4.000,00
Total capital	100%	\$8.000,00

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Para: Janeth Anabell Velásquez Sandoval
 Destino: Capital /Producción
 Tasa: 11.26%
 Monto Deseado: \$4,000.00
 Sistema de Amortización: Cuota Fija

Tipo de Crédito: Emprerimiento
 Forma de Pago: Mensual
 Tasa Efectiva: 11.86%
 Plazo: 3 años
 Fecha de emisión: 7/02/2018

Tabla 41

Amortización de crédito financiado

Cuota	Saldo Capital	Capital	Interés	Seguro Desgravamen	Valor a Pagar
1	\$ 4,000.00	\$ 94.70	\$ 35.73	\$ 1.05	\$ 131.47
2	\$ 3,905.30	\$ 95.54	\$ 34.88	\$ 1.02	\$ 131.44
3	\$ 3,809.76	\$ 96.39	\$ 34.03	\$ 1.00	\$ 131.42
4	\$ 3,713.37	\$ 97.26	\$ 33.17	\$ 0.97	\$ 131.39
5	\$ 3,616.11	\$ 98.12	\$ 32.30	\$ 0.95	\$ 131.37
6	\$ 3,517.99	\$ 99.00	\$ 31.42	\$ 0.92	\$ 131.34
7	\$ 3,418.99	\$ 99.88	\$ 30.54	\$ 0.90	\$ 131.32
8	\$ 3,319.11	\$ 100.78	\$ 29.64	\$ 0.87	\$ 131.29
9	\$ 3,218.33	\$ 101.68	\$ 28.74	\$ 0.84	\$ 131.26
10	\$ 3,116.65	\$ 102.58	\$ 27.84	\$ 0.82	\$ 131.24
11	\$ 3,014.07	\$ 103.50	\$ 26.92	\$ 0.79	\$ 131.21
12	\$ 2,910.57	\$ 104.43	\$ 26.00	\$ 0.76	\$ 131.18
13	\$ 2,806.14	\$ 105.36	\$ 25.06	\$ 0.74	\$ 131.16
14	\$ 2,700.78	\$ 106.30	\$ 24.12	\$ 0.71	\$ 131.13
15	\$ 2,594.48	\$ 107.25	\$ 23.17	\$ 0.68	\$ 131.10
16	\$ 2,487.24	\$ 108.21	\$ 22.21	\$ 0.65	\$ 131.07
17	\$ 2,379.03	\$ 109.17	\$ 21.25	\$ 0.62	\$ 131.04
18	\$ 2,269.86	\$ 110.15	\$ 20.27	\$ 0.60	\$ 131.02
19	\$ 2,159.71	\$ 111.13	\$ 19.29	\$ 0.57	\$ 130.99
20	\$ 2,048.58	\$ 112.12	\$ 18.30	\$ 0.54	\$ 130.96
21	\$ 1,936.45	\$ 113.13	\$ 17.30	\$ 0.51	\$ 130.93
22	\$ 1,823.33	\$ 114.14	\$ 16.28	\$ 0.48	\$ 130.90
23	\$ 1,709.19	\$ 115.16	\$ 15.27	\$ 0.45	\$ 130.87
24	\$ 1,594.04	\$ 116.18	\$ 14.24	\$ 0.42	\$ 130.84
25	\$ 1,477.85	\$ 117.22	\$ 13.20	\$ 0.39	\$ 130.81
26	\$ 1,360.63	\$ 118.27	\$ 12.15	\$ 0.36	\$ 130.78
27	\$ 1,242.36	\$ 119.32	\$ 11.10	\$ 0.33	\$ 130.75
28	\$ 1,123.04	\$ 120.39	\$ 10.03	\$ 0.29	\$ 130.72
29	\$ 1,002.65	\$ 121.47	\$ 8.95	\$ 0.26	\$ 130.68
30	\$ 881.18	\$ 122.55	\$ 7.87	\$ 0.23	\$ 130.65
31	\$ 758.63	\$ 123.64	\$ 6.78	\$ 0.20	\$ 130.62
32	\$ 634.99	\$ 124.75	\$ 5.67	\$ 0.17	\$ 130.59
33	\$ 510.24	\$ 125.86	\$ 4.56	\$ 0.13	\$ 130.55
34	\$ 384.38	\$ 126.99	\$ 3.43	\$ 0.10	\$ 130.52

Cuota	Saldo Capital	Capital	Interés	Seguro Desgravamen	Valor a Pagar
35	\$ 257.39	\$ 128.12	\$ 2.30	\$ 0.07	\$ 130.49
36	\$ 129.27	\$ 129.27	\$ 1.15	\$ 0.03	\$ 130.45

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval Fuente: Datos obtenidos de BanEcuador.

Activos fijos

Los activos fijos de la empresa son aquellos recurso que respaldaran al negocio para su funcionamiento y durante su ciclo de vida estos activos perderán su poder adquisitivo, como las maquinarias y equipos, muebles y enseres, equipos de oficinas, equipos de computación y otros.

Tabla 42
Cálculo de depreciación de activos fijos

Depreciación de los activos fijos					
Activo	Valor	%	Deprec. Mensual	Deprec. Anual	
Maquinarias y equipos	\$ 1.740,00	0,10	\$ 14,50	\$ 174,00	
Muebles y enseres	\$ 356,00	0,10	\$ 2,97	\$ 35,60	
Equipos de oficina	\$ 34,00	0,10	\$ 0,28	\$ 3,40	
Equipos de computación	\$ 880,00	0,10	\$ 24,44	\$ 293,30	
Materiales y herramientas	\$ 292,00	0,10	\$ 2,43	\$ 29,20	
Total	\$ 3.302,00		\$ 44,63	\$ 535,50	

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Valor de desechos

Para la empresa es significativo establecer el valor de desechos mediante técnica contable, en el estudio de perfil y a nivel del estudio de pre factibilidad ya que se presume que la empresa pierde valor económico en los activos fijos.

Tabla 43

Calculo de valor de desechos de activos fijos

Inversión	Monto	Valor en desecho			Depreciación acumulada	Valore en libro
		Vida útil/años	Depreciación anual	Años depreciables		
Maquinaria y equipo	\$1.740,00	10	\$ 174,00	5	\$ 870,00	\$870,00
Muebles y enseres	\$ 356,00	10	\$ 35,60	5	\$ 178,00	\$178,00
Equipos de oficina	\$ 34,00	10	\$ 3,40	5	\$ 17,00	\$17,00
Equipo de computación	\$ 880,00	3	\$ 293,30	3	\$ 880,00	\$ -
Materiales y herramientas	\$ 292,00	10	\$ 29,20	5	\$ 146,00	\$ 146,00
Total	3 .302,00		\$ 535,50		\$ 2.091,00	\$1.211,00

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Para el cálculo del valor de desecho, se requiere calcular la depreciación acumulada de los activos fijos que la empresa presenta en el proyecto.

$$\text{Depreciación Anual} = \frac{\text{Monto}}{\text{Vida útil}}$$

$$\text{Depreciación Acumulada} = \text{Depreciación Anual} \times \text{Años Depreciándose}$$

$$\text{Valor en Libro} = \text{Montos} - \text{Depreciacion Acumulada}$$

Amortización de Activos Diferidos.- Para establecer el valor de la amortización de activos diferidos de cada año, se procede a dividir el valor total del activo diferido que es de **\$928.94** para los 5 años de vida útil del proyecto, obteniendo como resultado de la amortización la cantidad de **\$185.79**

Tabla 44

Hoja de amortización de activos fijos

Amortización de activos diferidos		
Activo diferido		Valor Total
Gastos de adecuación de local	\$	300,00
Gastos de constitución	\$	414,94
Registro comercial IEPI	\$	104,00
Patente municipal	\$	50,00
Permiso de funcionamiento	\$	20,00
Permiso cuerpo de bomberos	\$	40,00
Total	\$	928,94

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Tabla 45

Cálculo de amortización de activos diferidos

Descripción	Valor del activo	%	Amort. Mensual	Amort. Anual
Activos diferidos	\$ 928,94	20%	\$ 15,48	\$ 185,79

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Determinación del precio de venta al público

Para establecer el precio de venta al público se debe considerar el costo unitario de los productos sobre el cual le agrega un margen de utilidad que se detalla en la tabla.

Tabla 46
Hoja de cálculo del precio de ventas al público

Cálculo del PVP						
Descripción	Costo unitario	Ganancia \$	% margen de		P.V.P.	
				ganancia		
Edredones	\$ 21,36	\$ 22,14	50,9%		\$ 43,50	
Almohadas	\$ 10,90	\$ 4,09	27,3%		\$ 14,99	
Juego de						
sábanas	\$ 19,41	\$ 10,59	35,3%		\$ 30,00	
Cojines	\$ 6,29	\$ 3,71	37,1%		\$ 10,00	

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Tabla 47
Cálculo de costo de producción proyectado

Costos de producción proyectados					
Descripción	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Incremento de unidades producidas	5%				
Incremento a costos por inflación	2%				
Edredones					
Cantidad	710	746	783	822	863
Costo unitario	\$ 21,36	\$ 21,79	\$ 22,22	\$ 22,67	\$ 23,12
Total	\$15.165,60	\$16.242,36	\$17.395,56	\$18.630,65	\$19.953,43
Almohadas					
Cantidad	666	699	734	771	810
Costo unitario	\$ 10,90	\$ 11,12	\$ 11,34	\$ 11,57	\$ 11,80
Total	\$7.259,40	\$7.774,82	\$8.326,83	\$8.918,03	\$9.551,21
Juego de sábanas					
Cantidad	510	536	562	590	620
Costo unitario	\$ 19,41	\$ 19,80	\$ 20,19	\$ 20,60	\$ 21,01
Total	\$9.899,10	\$10.601,94	\$11.354,67	\$12.160,86	\$13.024,28
Cojines					
Cantidad	333	350	367	385	405
Costo unitario	\$ 6,29	\$ 6,42	\$ 6,54	\$ 6,67	\$ 6,81
Total	\$2.094,57	\$2.243,28	\$2.402,56	\$2.573,14	\$2.755,83
Total costo de producción	\$34.418,67	\$36.862,40	\$39.479,63	\$42.282,68	\$45.284,75

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Tabla 48
Proyección de costos de ventas

Ingresos de ventas proyectados					
Incremento de ventas	5%				
Incremento a precios por inflación	2%				
Descripción	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Edredones					
Cantidad	710	746	783	822	863
P.V.P	\$ 43,50	\$ 44,37	\$ 45,26	\$ 46,16	\$ 47,09
Total	\$ 30.885,00	\$ 33.077,84	\$ 35.426,36	\$ 37.941,63	\$ 40.635,49
Almohadas					
Cantidad	666	699	734	771	810
P.V.P	\$ 14,99	\$ 15,29	\$ 15,60	\$ 15,91	\$ 16,23
Total	\$ 9.983,34	\$ 10.692,16	\$ 11.451,30	\$ 12.264,34	\$ 13.135,11
Juego de sábanas					
Cantidad	510	536	562	590	620
P.V.P	\$ 30,00	\$ 30,60	\$ 31,21	\$ 31,84	\$ 32,47
Total	\$ 15.300,00	\$ 16.386,30	\$ 17.549,73	\$ 18.795,76	\$ 20.130,26
Cojines					
Cantidad	333	350	367	385	405
P.V.P	\$ 10,00	\$ 10,20	\$ 10,40	\$ 10,61	\$ 10,82
Total	\$ 3.330,00	\$ 3.566,43	\$ 3.819,65	\$ 4.090,84	\$ 4.381,29

Total ingresos \$ 59.498,34 \$ 63.722,72 \$ 68.247,04 \$ 73.092,57 \$ 78.282,15

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Tabla 49

Rol de pago sueldo operario

Descripción	Mensual
Sueldo operario	\$ 386,00
Décimo III	\$ 32,17
Décimo IV	\$ 32,17
Vacaciones	\$ 16,08
Aporté p. 11,15%	\$ 43,04
Fondos de reserva 8.33%	\$ 32,15
Costo real del trabajo	\$ 541,61
Aporté IESS 9,43%	\$ 36,48
Total mensual	\$ 505,13
Total anual	\$ 6.061,59

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Se considera el sueldo de operario de \$386.00 mensual que la empresa incurrirá por los servicios prestados por la mano de obra directa.

Tabla 50

Proyección de rol de pago en la producción

Descripción	Proyección De Pago A Sueldos Para Producción				
	Rol De Pagos Anual				
	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Operaria	\$ 4.632,00	\$ 4.724,64	\$ 4.819,13	\$ 4.915,52	\$ 5.013,83
Total	\$ 4.632,00	\$ 4.724,64	\$ 4.819,13	\$ 4.915,52	\$ 5.013,83
Aporté patronal 11,15%	\$ 516,47	\$ 526,80	\$ 537,33	\$ 548,08	\$ 559,04
Aporté personal 9,45%	\$ 437,72	\$ 446,48	\$ 455,41	\$ 464,52	\$ 473,81
Vacaciones	\$ 193,00	\$ 196,86	\$ 200,80	\$ 204,81	\$ 208,91
Total sueldo	\$ 5.779,19	\$ 5.894,78	\$ 6.012,67	\$ 6.132,92	\$ 6.255,58

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Se realizara la proyección de los valores para los 5 años con el 2 % que es la tasa de inflación del año 2018.

Tabla 51
Rol de pago de sueldos administrativos

Descripción		Mensual
Sueldo Gerente	\$	450,00
Décimo III	\$	37,50
Décimo IV	\$	37,50
Vacaciones	\$	18,75
Aporté p. 11,15%	\$	50,18
Fondos De Reserva 8,33%	\$	37,49
Costo Real Del Trabajo	\$	631,41
Aporté IESS 9.45%	\$	42,53
Líquido A Cancelar	\$	588,89
Total Mensual	\$	588,89
Total Anual	\$	7.066,62

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Tabla 52
Rol de pago sueldo de la cajera

Descripción		Mensual
Sueldo Cajero/Secretario Contable	\$	386,00
Décimo III	\$	32,17
Décimo IV	\$	32,17
Vacaciones	\$	16,08
Aporté p. 11,15%	\$	43,04
Fondos De Reserva 8,33%	\$	32,15
Costo Real Del Trabajo	\$	541,61
Aporté IESS 9,45%	\$	36,48
Líquido A Cancelar	\$	505,13

Total Mensual	\$	505,13
Total Anual	\$	6.061,59

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Se considera los sueldos del gerente \$450.00 y el sueldo de la cajera de 386.00 mensual que la empresa incurrirá por los servicios prestados.

Tabla 53

Proyección de rol de pago administrativo

Proyección de pago gastos sueldos y salarios					
Rol de pagos anual					
Descripción	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Administrador/supervisor	\$ 5.040,00	\$ 5.140,80	\$ 5.243,62	\$ 5.348,49	\$ 5.455,46
Cajero	\$ 4.632,00	\$ 4.724,64	\$ 4.819,13	\$ 4.915,52	\$ 5.013,83
Vendedor	\$ 4.632,00	\$ 4.724,64	\$ 4.819,13	\$ 4.915,52	\$ 5.013,83
Total	\$14.304,00	\$14.590,08	\$14.881,88	\$15.179,52	\$15.483,11
Aporté patronal 11,15%	\$ 1.594,90	\$ 1.626,79	\$ 1.659,33	\$ 1.692,52	\$ 1.726,37
Aporté personal 9,45%	\$.351,73	\$ 1.378,76	\$ 1.406,34	\$ 1.434,46	\$ 1.463,15
Décimo III	\$ 1.192,00	\$ 1.215,84	\$ 1.240,16	\$ 1.264,96	\$ 1.290,26
Décimo IV	\$ 772,00	\$ 795,16	\$ 819,01	\$ 843,59	\$ 868,89
Fondo de reserva	\$ 1.191,52	\$ 1.215,35	\$ 1.239,66	\$ 1.264,45	\$ 1.289,74
Vacaciones	\$ 596,00	\$ 607,92	\$ 620,08	\$ 632,48	\$ 645,13
Total sueldo	\$18.298,69	\$18.672,39	\$19.053,78	\$19.443,05	\$19.840,35

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Se realizará la proyección de los valores para los 5 años con el 2 % que es la tasa de inflación del año 2018.

Tabla 54
Proyección del estado de pérdidas y ganancias

	2018	2019	2020	2021	2022
(=) Ingreso x ventas	\$ 59.498,34	\$ 63.722,72	\$ 68.247,04	\$ 73.092,57	\$ 78.282,15
Por concepto de venta de edredones	\$ 30.885,00	\$ 33.077,84	\$ 35.426,36	\$ 37.941,63	\$ 40.635,49
Por concepto de venta de sábanas	\$ 9.983,34	\$ 10.692,16	\$ 11.451,30	\$ 12.264,34	\$ 13.135,11
Por concepto de venta de almohadas	\$ 15.300,00	\$ 16.386,30	\$ 17.549,73	\$ 18.795,76	\$ 20.130,26
Por concepto de venta de cojines	\$ 3.330,00	\$ 3.566,43	\$ 3.819,65	\$ 4.090,84	\$ 4.381,29
(-) Costo de producción	\$ 34.418,67	\$ 36.862,40	\$ 39.479,63	\$ 42.282,68	\$ 45.284,75
(=) Utilidad bruta en ventas	\$ 25.079,67	\$ 26.860,33	\$ 28.767,41	\$ 30.809,90	\$ 32.997,40
Gastos operacionales					
(-) Gastos administrativos	\$ 18.298,69	\$ 18.672,39	\$ 19.053,78	\$ 19.443,05	\$ 19.840,35
(-) Gastos generales	\$ 1.176,00	\$ 1.176,00	\$ 1.176,00	\$ 1.176,00	\$ 1.176,00
(-) Gastos de ventas	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
(-) Gastos financieros					
Gastos intereses	\$ 414,40	\$ 303,15	\$ 92,80		
(=) Utilidad operativa	\$ 5.190,58	\$ 6.708,79	\$ 8.444,83	\$ 10.190,85	\$ 11.981,05
(-) Otros gastos					
Amort. De gastos de constitución	\$ 185,79	\$ 185,79	\$ 185,79	\$ 185,79	\$ 185,79
Depreciación de activos fijo	\$ 337,33	\$ 337,33	\$ 337,33	\$ 46,93	\$ 46,93
(=) Utilidad antes de part. E impuestos	\$ 4.667,46	\$ 6.185,67	\$ 7.921,70	\$ 9.958,13	\$ 11.748,33
(-) Participación 15%	\$ 700,12	\$ 927,85	\$ 1.188,26	\$ 1.493,72	\$ 1.762,25
(=) Utilidad antes de impuestos	\$ 3.967,34	\$ 5.257,82	\$ 6.733,45	\$ 8.464,41	\$ 9.986,08
(=) Utilidad neta	\$ 3.967,34	\$ 5.257,82	\$ 6.733,45	\$ 8.464,41	\$ 9.986,08

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Tabla 55
Flujo de caja

	2018	2019	2020	2021	2022
(=) Ingreso x ventas	\$ 59.498,34	\$ 63.722,72	\$ 68.247,04	\$ 73.092,57	\$ 78.282,15
Por concepto de venta de edredones	\$ 30.885,00	\$ 33.077,84	\$ 35.426,36	\$ 37.941,63	\$ 40.635,49
Por concepto de venta de sabanas	\$ 9.983,34	\$ 10.692,16	\$ 11.451,30	\$ 12.264,34	\$ 13.135,11
Por concepto de venta de almohadas	\$ 15.300,00	\$ 16.386,30	\$ 17.549,73	\$ 18.795,76	\$ 20.130,26
Por concepto de venta de cojines	\$ 3.330,00	\$ 3.566,43	\$ 3.819,65	\$ 4.090,84	\$ 4.381,29
(-) Costo de producción	\$ 34.418,67	\$ 36.862,40	\$ 39.479,63	\$ 42.282,68	\$ 45.284,75
(=) Utilidad bruta en ventas	\$ 25.079,67	\$ 26.860,33	\$ 28.767,41	\$ 30.809,90	\$ 32.997,40
Gastos operacionales					
(-) Gastos administrativos	\$ 18.298,69	\$ 18.672,39	\$ 19.053,78	\$ 19.443,05	\$ 19.840,35
(-) Gastos generales	\$ 1.176,00	\$ 1.176,00	\$ 1.176,00	\$ 1.176,00	\$ 1.176,00
(-) Gastos de ventas	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
(-) Gastos financieros					
Gastos intereses	\$ 414,40	\$ 303,15	\$ 92,80		
(=) Utilidad operativa	\$ 5.190,58	\$ 6.708,79	\$ 8.444,83	\$ 10.190,85	\$ 11.981,05
(-) Otros gastos					
Amort. De gastos de constitución	\$ 185,79	\$ 185,79	\$ 185,79	\$ 185,79	\$ 185,79

Depreciación de activos fijo	\$	337,33	\$	337,33	\$	337,33	\$	46,93	\$	46,93
(=) Utilidad antes de part. E impuestos	\$	4.667,46	\$	6.185,67	\$	7.921,70	\$	9.958,13	\$	11.748,33
(-) Participación 15%	\$	700,12	\$	927,85	\$	1.188,26	\$	1.493,72	\$	1.762,25
(=) Utilidad antes de impuestos	\$	3.967,34	\$	5.257,82	\$	6.733,45	\$	8.464,41	\$	9.986,08
(=) Utilidad neta	\$	3.967,34	\$	5.257,82	\$	6.733,45	\$	8.464,41	\$	9.986,08
(+) Amort. De activos diferidos	\$	185,79	\$	185,79	\$	185,79	\$	185,79	\$	185,79
(+) Deprec. Act. Fijos	\$	337,33	\$	337,33	\$	337,33	\$	46,93	\$	46,93
(-) Inv. Inicial y reinversión	\$	(8.000,00)								
(+) Préstamo	\$	4.000,00								
(-) Amortización del préstamo	\$	(1.576,02)	\$	(1.575,01)	\$	(1.567,61)				
(-) Capital de trabajo	\$	(2.336,94)								
(+) Recuperación del capital de trabajo								\$		2.336,94
(+) Valor de desecho								\$		1.211,00
Flujo De Caja Total	\$	(6.336,94)	\$	2.914,44	\$	4.205,93	\$	5.688,96	\$	8.697,13
	\$		\$		\$		\$		\$	13.766,74

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio determina las ventas en valores en unidades y porcentajes para determinar las ganancias o pérdidas ocasionadas en el desarrollo productivo de los artículos.

Tabla 56
Cálculo y manejo del punto de equilibrio en ventas

Punto de Equilibrio \$	
Descripción	Anual
Costos fijo	\$ 24.753,24
Costos variables	\$ 21.981,72
Ventas	\$ 59.498,34
P.E	\$ 39.256,65

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

En función de venta

$$Punto\ de\ Equilibrio = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

$$Punto\ de\ Equilibrio = \frac{\$24753.24}{1 - \frac{\$21981.72}{59498.34}}$$

$$Punto\ de\ Equilibrio = \frac{\$24753.24}{1 - 0.36945098}$$

$$Punto\ de\ Equilibrio = \frac{\$2062.77}{0.63054902}$$

$$Punto\ de\ Equilibrio = 39256.64$$

Tabla 57
Cálculo y manejo de punto de equilibrio en porcentaje

Punto de Equilibrio %	
Descripción	Anual
Costos fijos	\$ 24.753,24
Costos variables	\$ 21.981,72
Ventas	\$ 59.498,34
P.E	65,98%

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

En función de la capacidad instalada

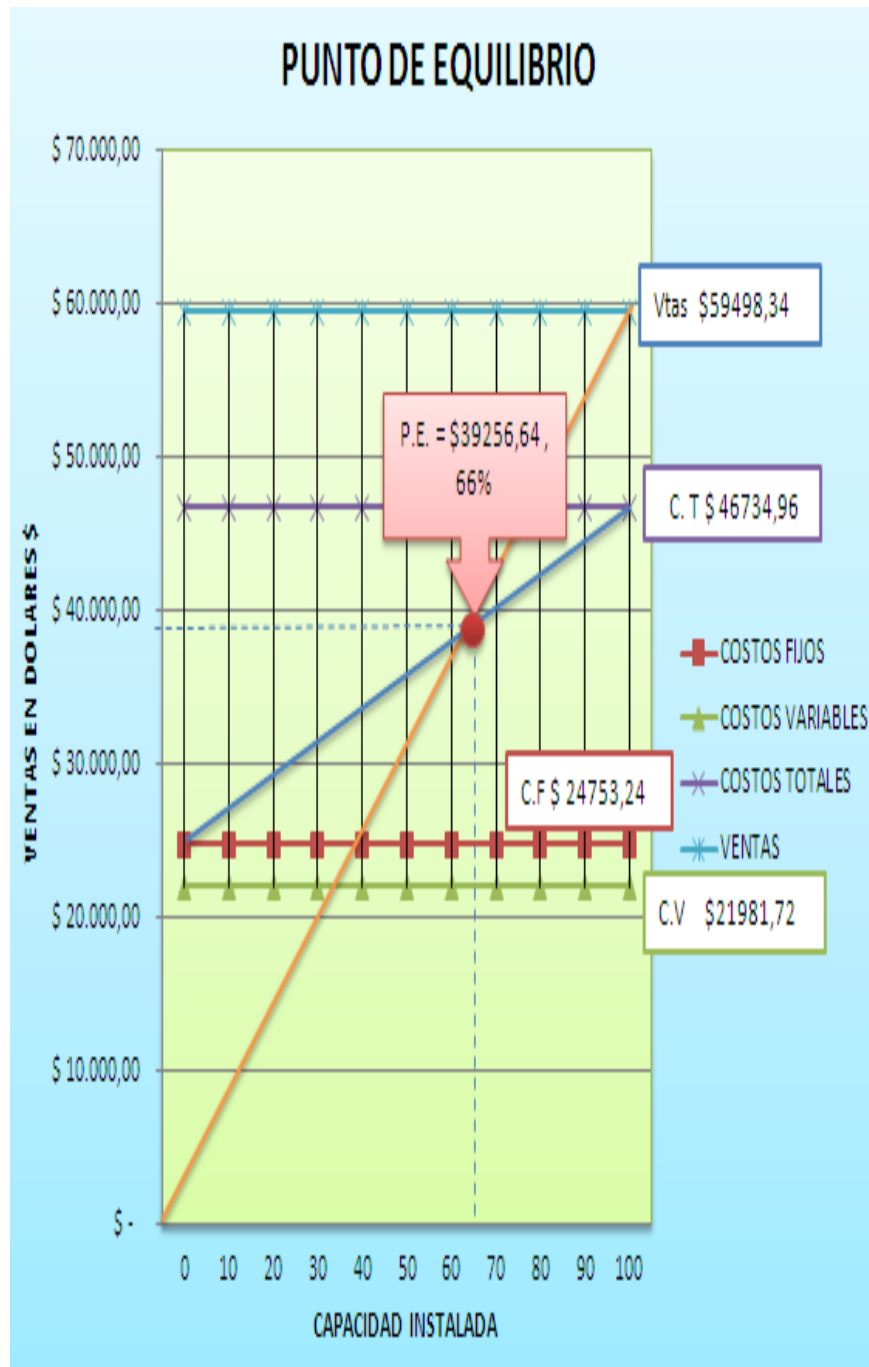
$$Punto Equilibrio = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Totales Variables}} \times 100$$

$$Punto Equilibrio = \frac{24753.24}{59498.34 - 21981.72} \times 100$$

$$Punto Equilibrio = \frac{24753.24}{37516.62} \times 100$$

$$Punto Equilibrio = 0.659 \times 100$$

$$Punto Equilibrio = 66 \%$$



Valor actual neto (VAN)

Es una forma que permite calcular el valor presente del flujo de caja, causado por una inversión futura que genera un proyecto y compararla con el desembolso inicial.

Fórmula

$$Facto Actual = \frac{1}{(1+\%)^{\wedge}2} \quad VAN = \sum F.N.a - Inversión$$

Tabla 58
Cálculos del valor actual neto

Años	Flujo neto	Factor actual 11,26%	Valor actualizado
0	\$ 6.336,94	0,1126	
1	\$ 2.914,44	0,898796	\$ 2.619,49
2	\$ 4.205,93	1,053299	\$ 4.430,10
3	\$ 5.688,96	1,461063	\$ 8.311,93
4	\$ 8.697,13	1,625314	\$ 14.135,57
5	\$ 13.766,74	1,904534	\$ 26.219,23
		TOTAL	\$ 55.716,31
		Inversión	\$ 6.336,94
		VAN	49.379,37

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Fuente: Flujo de Caja

Para determinar el VAN se utiliza la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum VAN - Inversión$$

$$VAN = \sum 55716.31 - 6336.94$$

$$VAN = 49379.37$$

Periodo de recuperación del capital (PRC)

El período de recuperación de capital es el ciclo en el cuál la empresa recupera la inversión realizada en el proyecto.

Tabla 59
Cálculo del período de recuperación del capital

Años	Inversión	Flujo Neto
0	\$ 6.336,94	
1		\$ 2.914,44
2		\$ 4.205,93
3		\$ 5.688,96
4		\$ 8.697,13
5		\$ 13.766,74
	TOTAL	\$ 35.273,20

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Fuente: Flujo de Caja

$$PRC = \text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inv. Inicial} - \sum \text{de los primeros flujos}}{\text{Flujo del año que supera la inversión}}$$

$$PRC = 2 + \frac{6336.94 - 7120.37}{4205.93}$$

$$PRC = 2 + \frac{-783.43}{4205.93}$$

$$PRC = 2 \pm 0.18626796$$

$$PRC = 1.81373204 = 1.83 \text{ años}$$

$$PRC = 0.83 * 12 = 9.96 \text{ meses}$$

$$PRC = 0.96 * 30 = 28.8 \text{ días}$$

La empresa recupera la inversión en un período determinado de 1 año, 9 meses y 28 días

Relación costo beneficio (RCB)

Es una herramienta financiera que evalúa la relación entre los costos y beneficios de la inversión con el fin de evaluar la renta, de un negocio.

Tabla 60

Cálculo de relación costo beneficio

Años	Actualización de Costo			Actualización de Ingreso		
	Costo Total	Factor	Costo	Ingreso	Factor	Ingreso
	Original	Actual	Actualizado	Original	Actual	Actualizado
		11,26%			11,26%	
1	\$ 46.734,96	0,898796	\$42.005,18	\$59498,34	0,898796	\$ 53476,85
2	\$ 47.669,66	1,053299	\$50.210,42	\$ 63722,72	1,053299	\$ 67119,09
3	\$ 41.450,19	1,461063	\$60.561,35	\$ 68247,04	1,461063	\$ 99713,24
4	\$ 42.278,28	1,625314	\$68.715,47	\$ 73092,57	1,625314	\$ 118798,36
5	\$ 43.122,94	1,904534	\$ 2.129,12	\$ 78282,15	1,904534	\$ 149091,03
			TOTAL \$303.621,53			TOTAL \$ 488198,58

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Fuente: Flujo de caja

$$R. C. B = \frac{\text{Ingreso actualizados}}{\text{Costos actualizados}}$$

$$R. C. B = \frac{488198.88}{303621.53}$$

$$R. C. B = 1.61$$

$$R. C. B = 0.61$$

Análisis Interpretación: por cada dólar invertido en la empresa gana \$0.61 ctvo. Lo que indica que el proyecto es factible por que el resultado de la relación costo beneficio es mayor que uno.

Tasa interna de retorno (TIR)

Conocida como la tasa de rentabilidad que permite la reinversión de los flujos de efectivos propia del negocio que se expresan en porcentaje.

Tabla 61
Cálculo de la tasa interna de retorno

Años	Flujo neto	Actualización			
		Factor actual	VAN menor	Factor actual	VAN mayor
		44,60%		70,5%	
0	\$ 6.336,94		\$-6366,94		\$-6366,94
1	\$ 2.914,44	0,691563	\$ 2.015,52	0,586510	\$ 1.709,35
2	\$ 4.205,93	0,478259	\$ 2.011,53	0,343994	\$ 1.446,82
3	\$ 5.688,96	0,330746	\$ 1.881,60	0,201756	\$ 1.147,78
4	\$ 8.697,13	0,228732	\$ 1.989,31	0,118332	\$ 1.029,15
5	\$ 13.766,74	0,158183	\$ 2.177,66	0,069403	\$955,45
			\$3708,68		\$-78,39

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Fuente: Flujo de caja

$$TIR = T_m + D_t \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}} \right)$$

$$TIR = 43.20 + 20.70 \left(\frac{0.9718}{45.55 - 25.42} \right)$$

$$TIR = 69.97\%$$

La tasa interna de retorno calculada es del 69.97%, siendo este que de mayor oportunidades por lo tanto es rentables.

4.3. Factibilidad operativa

Disponibilidad de talento humano

La mano de obra juega un papel muy importante dentro de las empresas, son las personas quienes se encargan del desempeño y esfuerzo laboral, productivo Confecciones CRHIS S.A, por medio de su desarrollo, capacidad, habilidades eficientes en sus actividades cumplen con toda la responsabilidad.

Confecciones CRHIS S.A cuenta con personal altamente capacitado, ya que son costureras o artesanas calificadas conocedoras de la técnica unión de retazos, las cuales elaboraran almohadas, cojines, cuadros, manteles, con variados diseños adecuados para decorar el hogar. A continuación, la lista del personal de la empresa confecciones “CRHIS” S.A:

Tabla 62

Listado de nómina a desempeñarse en la empresa

Nómina del personal	Cargo o función
Velásquez Sandoval Janeth Anabella	Gerente Propietaria
Gavica Donoso Bélgica del Pilar	Supervisor de Producción
Lara Chico Aracely Topacio	Supervisor de Planta
Carriel Paredes Flor del Roció	Vendedora
Carpio Guerrero Karina Iris	Operaria
Valle Guerrero Sara María	Operaria

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Estudio legal

Base legal

Toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por la ley, entre ellos tenemos.

De la creación de la empresa

Acta constitutiva de la empresa

Según (2018) Para poder constituirse esta empresa como sociedad de anónima tiene que reunir los requisitos requeridos por la Ley de Compañías que son los siguientes:

El art. 153. Para la constitución de la compañía anónima por suscripción pública, sus promotores elevaran a escritura pública el convenio de llevar adelante la promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse la escritura contendrá además.

- a) El nombre, apellido, nacionalidad de los promotores
- b) La denominación, el objeto y capital social
- c) Los derechos y ventajas particulares reservados a los promotores
- d) El número de acciones en que el capital estuviere dividido, la clase y el valor nominal de cada acción, su categoría y serie
- e) El plazo y condición de suscripción de las acciones
- f) el nombre de la institución bancaria o financiera depositaria de las cantidades a pagarse en concepto de la suscripción:
- g) El plazo dentro del cual se otorgara la escritura de fundación y;
- h) El domicilio de la compañía.

Instituto Ecuatoriano De Propiedad Intelectual (IEPI)

Según (Witt, 2013) En la propiedad industrial del IEPI, se encarga en la protección que tiene toda persona natural o jurídica sobre sus invenciones, diseños industriales, circuitos integrados, marcas, signos distintivos, lemas comerciales y otros elementos relacionados con el mercado, la industria y el comercio. Según el Capítulo VIII DE LOS Nombres Comerciales en el Art. 63. La propiedad de los nombres comerciales se adquirirá de conformidad a lo previsto en la ley de propiedad intelectual. Según el Capítulo VII de las Marcas; según el Art. 59 señala a la solicitud de registro de marca se acompañara en el literal a) la reproducción de marcas y cinco etiquetas, cuando contenga elementos y gráficos, o cualquier otro medio que permita la adecuada percepción y representación de la marca. (pág. 14)

4.4. Factibilidad ambiental

Para conocer el grado de contaminación que tendrá en el ambiente la ejecución de la empresa Confecciones CRHIS S.A., en su proceso de confección de edredones, identificara el impacto mediante indicadores:

Tabla 63
Hoja de matriz del impacto ambiental

Indicadores de impacto	Bajo	Moderado	Alto	Total
Equivalencia	1	2	3	
1. Contaminación auditiva por maquinarias	X			1
2. Uso de productos químicos		X		2
3. Manejo de desechos y residuos		X		2
4. Contaminación de aire, agua y suelo		X		2
5. Afectación de Salud humana	X			1
Total	2	6		8

Elaborado por: Janeth Velásquez Sandoval

Índice de impacto ambiental = Total / Número de indicadores

Índice de impacto ambiental = 8 / 5

Índice de impacto ambiental = 1.60

De acuerdo al resultado de la evaluación de los indicadores del impacto ambiental que tendrá el proyecto se obtuvo un índice de 1.60 que significa un nivel bajo de contaminación

producido por la puesta en marcha de las actividades productivas de la empresa Confecciones CRHIS S.A.

Las materias primas utilizadas en los procesos productivos de Confecciones CRHIS S.A, telas, hilos, etc., suelen tardar de 1 a 5 años en degradarse en el medio ambiente, en caso de no darle un buen uso o reutilizar el material.

Confecciones CHRIS S.A, deberá proceder con incluir a las actividades de la empresa en la minimización de los agentes contaminantes al exterior y reutilizando o enviando a las empresas recicladoras lo que se debe reciclar. La cual la empresa tendrá convenio con la Ilustre Municipalidad del Cantón Ventanas junto con el departamento encargado a la gestión del medio ambiente se entregara periódicamente los residuos de desechos tóxicos como son los aerosoles utilizados en la elaboración de los diversos productos.

4.5. Factibilidad social

La factibilidad social de la microempresa Confecciones “CRHIS” S.A, brindara servicios a la comunidad Ventanéense, ya que es una empresa forjadora de desarrollo para el bienestar de las familias, brindándoles la oportunidad a mujeres emprendedoras con mística de superación.

La misma que en un futuro sostenera a muchos hogares atravez de la oportunidad de empleo no solo a nivel local sino también a nivel externo de la localidad, el objetivo de la empresa es el esparcimiento a diferentes sectores del país

CONCLUSIONES

Por lo anteriormente descrito en el presente trabajo de emprendimiento se concluye que:

- Después de haber realizado los estudios de mercado y de factibilidad se deduce que el proyecto es viable y cumple con las expectativas de los consumidores por ser un producto novedoso y de calidad.
- Da apertura a fuentes de trabajo a mujeres emprendedoras que deseen obtener sus propios ingresos para ayudar en la economía de sus familias o de su propio bien común.
- Con el marketing establecido confecciones CRHIS S.A, se posesionará como líder en el mercado cumpliendo así con sus objetivos de venta además de abrirse a nuevos mercados.
- El proyecto de emprendimiento es ejecutable dado que tiene una tasa interna de retorno del 70% superior a la tasa de renta fija del costo de capital financiado y un VAN efectivo de \$49.379,37; bajo un periodo de recuperación de la inversión de 1 año, 9 meses y 28 días.

RECOMENDACIONES

Se recomienda que:

- ✓ El presente proyecto de emprendimiento debe llevarse a ejecución, ya que cuenta con los estudios respectivos que garantizan su viabilidad, y este negocio es altamente competitivo con la respectiva competencia ya existente en el mercado.
- ✓ Realizar un eficiente plan de marketing y publicidad exhaustivo que permita a la ciudadanía, conocer la gran variedad de productos elaborados a partir de las técnicas de unión de retazos y por ende incrementar las preferencias de consumo sobre este producto.
- ✓ Cotizar los mejores proveedores en lo que respecta a costes de la materia prima para mantener el precio de los productos ofertados al mercado ventanense y afianzarse como empresa preferente en torno a los precios por parte del consumidor.

BIBLIOGRAFÍA

https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/. (14 de Febrero de 2018). Obtenido de

https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/

Armstrong, K. P.-G. (2012). *marketing* (Decimacuarta ed.). (G. D. Chávez, Ed., & L. E. Ayala, Trad.)

Mèxico, Naucalpan de Juárez, Mèxico D.F: Pearson.

Armstrong, P. K. (2012). Investigacion de mercado. En P. K.-G. Armstrong, *Marketing* (pág. 103).

Mexico: Pearson .

ARTE. (15 de 03 de 2016). www.dearte.com.

Arteaga, T. (27 de 05 de 2013). <http://anjanapatchwork.com/historia-del-pachtwork-1>. (R.

Patchwork, Editor, & Teresita Leal) Recuperado el 31 de Enero de 2018, de

<http://anjanapatchwork.com/historia-del-pachtwork-1>

Bonis, G. d. (6 de Marzo de 2017). *Lienzo-canvas-modelo de negocio*. Obtenido de

<http://germandebonis.com/lienzo-canvas-modelando-negocio/>

C, ACADEMIA Y ESTUDIO C y;. (05 de 07 de 2017). WWW.SISTEMACYC.COM. Recuperado el

31 de Enero de 2018, de <http://www.sistemacyc.com/>

Castillo, A. J. (2012). Parametros muestrales y Parametros poblacionales. En A. J. Castillo, *Apuntes*

de estadística (pág. 32). España.

DaWanda. (10 de Octubre de 2016). [Dawanda.com/mkt](https://es.dawanda.com/mkt). (C. Helming, Editor) Recuperado el 31 de

Enero de 2018, de <https://es.dawanda.com/mkt>

facilísimo. (15 de Mayo de 2012). www.manualidades.facilísimo.com. (Carpinteros, Editor, & V. d.

Odónl, Productor) Recuperado el 31 de Enero de 2018, de www.manualidades.facilísimo.com

Innatia. (22 de Febrero de 2012). manualidades.innatia.com. Recuperado el 31 de Enero de 2018, de

<http://manualidades.innatia.com>

Innatia. (22 de Febrero de 2012). *manualidades.innatia.com/c-*. Recuperado el 31 de Enero de 2018, de <http://manualidades.innatia.com/c->

LIDERES. (20 de 06 de 2013). *www.revistalideres.ec*.

Moya, M. A. (2012). Demanda. En M. A. Moya, *Fundamento de Economía* (pág. 57). México: Marisol Simón.

Narvaez, E. (2014). Clases de encuesta. En E. Narvaez, *Emprendimineto y Gestion* (pág. 47). Quito: Academia.

Narvæez, E. (2014). *Idea del emprendimiento*. Ecuador: Academia.

Perez Espinoza, C. K. (2012). *Empaques y Embalajes* (Primera ed.). Mexico, Tlalnepantla: Red Tercer Milenio S.C.

Witt, J. M. (12 de Agosto de 2013). <https://www.propiedadintelectual.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/08>. Recuperado el 25 de Febrero de 2018, de <https://www.propiedadintelectual.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/08/reglamento>

ANEXOS

Cuestionario de encuestas aplicadas en el cantón Ventanas

1. ¿Con qué frecuencia usted compra edredones?

Mensual

Trimestral

Semestral

Anual

2. ¿Le gustaría que existiera en la ciudad de Ventanas una microempresa que confeccione edredones a bajo la técnica patchwork (unión de retazos)?

Si

No

Tal vez

3. ¿Le gustaría comprar edredones a base de la técnica patchwork (confeccionados en retazos)?

Si

No

4. ¿Conoce usted acerca de la técnica de patchwork (elaborados en retazos)?

Si

No

Tal vez

5. ¿Qué clase de colores de tela le gustaría que se encuentren confeccionados los edredones?

Tonos claros

Tonos oscuros

Tonos cálidos

6. ¿Con qué tipos de telas le gustaría que se confeccionen los edredones?

Seda

Poliéster

Bramante

¿Qué artículo le gustaría comprar a base de la técnica de patchwork (elaborados en retazos)?

Edredones

Almohadas

Sábanas

Otros

8. ¿Cuál es su opinión acerca de las técnicas de patchwork (unión de retazos)?

Muy interesante

Interesante

Poco interesante

Nada interesante

9. ¿Cuándo usted compra edredones que factor del producto toma a consideración para la adquisición?

Diseño

Precio

Calidad

Acabado

10. ¿Cuánto usted pagaría por los edredones confeccionados a base de la técnicas patchwork (unión de retazos)?

\$25

\$35

\$50

11. ¿Cuánto usted pagaría por las sabanas confeccionadas a base de la técnicas patchwork (unión de retazos)?

\$15

\$20

\$45

12. ¿Cuánto usted pagaría por las almohadas confeccionadas a base de la técnicas patchwork (unión de retazos)?

\$2 - \$5

\$5 - \$10

\$10 - \$15

13. ¿Cuánto usted pagaría por los cojines confeccionados a base de la técnicas patchwork (unión de retazos)?

\$5 - \$8

\$8 - \$10

\$10 - \$15

14. ¿Cuál sería los medios que usted se informa acerca de las distintas ofertas de edredones?

Radio

Volantes

Televisión

Espacio publicitario

Fotos de elaboración de artículos a base de retazos

Corte de los retazos a medidas específicas para posteriormente coser



Costura en línea recta de seguridad sobre las 3 capas de los edredones.

