



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA
ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**COMPONENTE PRÁCTICO DE EXAMEN COMPLEXIVO
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

ENSAYO:

**ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA IDEA DE
NEGOCIO “GARAGE STORE”, EN EL CANTÓN
LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2020.**

AUTOR:

VERA SILVERA DAYANA MICHEL

TUTOR:

ING. MANUEL SERRANO LUYO MSc.

**La Libertad, Ecuador
2021**

APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR

En mi calidad de Profesor Tutor del Ensayo titulado, “Estructura de Costos para la idea de negocio “Garage Store”, en el cantón Libertad, provincia de Santa Elena, año 2020”, elaborado por la Srta. Dayana Michel Vera Silvera, de la Carrera Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas, con la modalidad Trabajo de Integración Curricular, me permito declarar que luego de haber dirigido científicamente y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente

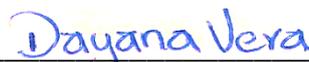


Ing. Manuel Serrano Luyo, MSc.
PROFESOR TUTOR

AUTORÍA DEL TRABAJO

El presente Trabajo de Titulación constituye un requisito previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Yo, **Dayana Michel Vera Silvera** con cédula de identidad número **1207647437** declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad; el patrimonio intelectual del mismo pertenece a la Universidad Estatal Península de Santa Elena.



Dayana Michel Vera Silvera

DEDICATORIA

El presente trabajo de grado se lo dedico principalmente a Dios, él me ha dado la fortaleza para continuar cuando a punto de caer he estado, permitiéndome continuar en este proceso de obtener uno de los sueños más anhelados. Asimismo, mis padres que, con apoyo incondicional, amor y confianza permitieron que logre culminar mi carrera profesional. A mis hijos Joenis, Elian y Aitana, porque ellos son la motivación de mi vida mi orgullo de ser lo que seré.

Dayana Michel Vera Silvera

AGRADECIMIENTO

En primer lugar darle gracias a Dios por todo lo que me ha dado salud, bienestar, fortaleza y agradezco también, por la vida que me presta día a día y permitirme lograr un objetivo más de alcanzar mis logros.

Agradezco a mi familia porque ellos son la inspiración principal que tengo para seguir avanzando con mis propósitos, el esfuerzo que hacen mis padres para apoyarme de manera incondicional.

Mi agradecimiento especial a los docentes de la Universidad Estatal Península de Santa Elena y a mí Docente Tutor y Guía, por la colaboración y motivación en el camino para conseguir este nuevo logro.

Dayana Michel Vera Silvera

TRIBUNAL DE GRADO



Ing. Libi Caamaño López, MSc.

**DELEGADA DEL DIRECTOR
(E) DE LA CARRERA DE
ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**



Ing. Manuel Serrano Luyo, MSc.

**DOCENTE TUTOR DE LA
CARRERA ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS**



Ing. Divar Castro Loor, MSc.

**DOCENTE ESPECIALISTA DE
LA CARRERA
ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS**



**Ing. Sabina Villón Perero, Mgt.
DOCENTE GUÍA DE LA
CARRERA ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS**

INDICE

INTRODUCCIÓN	1
DESARROLLO	2
CONCLUSIONES.....	11
RECOMENDACIÓN	11
BIBLIOGRAFIA.....	12
ANEXOS	14

INDICE DE TABLA

Tabla 1: Lienzo Canvas	14
Tabla 2: Inversión inicial	15
Tabla 4: Préstamo bancario.....	16
Tabla 5: Pago de sueldos	16
Tabla 8: Estado de resultados.....	18
Tabla 9: Flujo de caja	19
Tabla 10: Punto de equilibrio.....	20

ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA IDEA DE NEGOCIO “GARAGE STORE”, EN EL CANTÓN LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2020.

RESUMEN

El presente ensayo tiene como objetivo; identificar la estructura de costo de la idea de negocio “GARAGE STORE” ubicada en la provincia de Santa Elena, cantón La Libertad. Para dar cumplimiento a este objetivo, mediante el modelo Canvas en base a su ultimo componente se identificó los procesos y los elementos de los costos necesarios para la venta de ropa usada, luego se analizaron cada uno de los rubros necesarios para determinar si el proyecto es rentable elaborando la estructura de costo que comprende a: inversión inicial, financiamiento, préstamo bancario, pago de sueldo, presupuesto de ingreso, estado de resultado, flujo de caja y punto de equilibrio. Por tanto, se optó por utilizar una investigación descriptiva porque se basó en buscar información que se obtuvo de fuentes secundarias (bibliográficas) relacionadas a la temática propuesta, Asimismo, con esta estructura de costo el modelo negocio “GARAGE STORE” tendrá una base más sólida para la toma de decisiones, permitiendo identificar los rubros necesarios para la puesta en marcha de la idea de negocio.

Palabras claves: Estructura de Costo, financiamiento, punto de equilibrio.

ABSTRACT

The present essay aims to; Identify the cost structure of the “GARAGE STORE” business idea located in the province of Santa Elena, La Libertad canton. To comply with this objective, through the Canvas model based on its last component, the processes and elements of the costs necessary for the sale of used clothing were identified, then each of the necessary items was analyzed to determine if the project is profitable by developing the cost structure that includes: initial investment, financing, bank loan, salary payment, income budget, income statement, cash flow and breakeven point. Therefore, it was decided to use a descriptive research because it was based on searching for information obtained from secondary sources (bibliographic) related to the proposed topic. Also, with this cost structure, the “GARAGE STORE” business model will have a more solid base. for decision making, allowing to identify the items necessary for the implementation of the business idea.

Keywords: Cost Structure, financing, breakeven point.

INTRODUCCIÓN

La estructura de costo es un elemento fundamental en las ideas de negocio porque logra percibir adónde van ubicadas cada una de los rubros de inversiones que se va realizar en la idea de negocio y la cantidad de dinero necesaria para llevar una administración adecuada, ordenada y tomar decisiones para que la propuesta llegue al éxito esperado.

Por tal razón con el presente trabajo se pretende Identificar la estructura de costos que permitirá visualizar las actividades a desarrollarse y conocer los costos que incurrirán para poner en marcha la idea de negocio determinando la rentabilidad y viabilidad económica la idea de negocio “GARAGE STORE” ubicada en la Provincia de Santa Elena en el cantón La Libertad, año 2020.

Por ello, GARAGE STORE se ve en la necesidad de identificar la estructura de costo ya que esto es información clave que contribuye a obtener los resultados que permiten identificar la cantidad de dinero necesario a invertir en el modelo de negocio. Aplicando la metodología de tipo descriptiva porque se basó en buscar información por fuentes confiables, con enfoque mixto relacionados a cualitativa-cuantitativa, porque se utilizó datos secundarios como las citas bibliografías.

Por consiguiente, es de gran importancia describir la estructura de costo que se aplicó en la idea de negocio “Garage Store” con la definición de cada rubro y el costo representativo en cada una de ellas, ya que cada rubro contribuye al logro de los objetivos del negocio, de igual manera arroja información precisa acerca de los procesos de producción.

DESARROLLO

El modelo de negocio es el mecanismo mediante el cual un negocio genera ingresos y beneficios al mismo tiempo como una empresa sirve a sus clientes, el modelo de negocio aporta dos ideas importantes, la primera que debe generar teóricamente un beneficio mutuo tanto para el cliente y la empresa, y la segunda es que un modelo debe ser explicado a través de unos pocos elementos clave. (Rodríguez, 2013)

El modelo Canvas es una herramienta ideal para comprender modelos de negocio innovadores de forma más directa y estructurada que simplifica 4 grandes áreas: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica. Esta a su vez analizadas desde 9 aspectos.(Clavijo, 2020) (tabla 1)

El componente de estructura de costos es un elemento esencial que permite visualizar los costos a incurrirse para la puesta en marcha del emprendimiento con el fin de poder entregar valor al segmento del mercado.(Carvajal Cajas, 2018)

Un buen modelo de estructura de costo es aquel que proporciona a la empresa el costo total desde la adquisición de la materia prima hasta la venta del producto terminado, permitiendo así un control efectivo de los recursos asignados y determinación del resultado. Su aplicación dependerá de las características operativas, de sus posibilidades y limitaciones con respecto a la empresa.

La estructura de costos es un componente del modelo Canvas que sirve para organizar de manera práctica los costos a implementar en una idea de negocio, teniendo como referencia la estrategia para evaluar el crecimiento potencial del negocio. También, establecer una estructura de costos es de gran interés permitiendo obtener un propósito fundamental y establecer los fundamentos para la generación de información importante para la toma de decisiones de un negocio.(Barrera, 2017)

Al igual que, Luz Diaz Saavedra & Milagros Ramírez Cotrina en su tesis titulada “Diseño de una estructura de costos por ruta en la empresa de servicios de transporte de carga disaa eirl para fijar el margen de rentabilidad” manifiestan que el presente trabajo de titulación se realizó con la finalidad de tener conocimiento de cómo la empresa obtiene el costo de su servicio ante el flete que ofrece a sus clientes, determinar los costos que intervienen al diseñar una estructura de costos que sirva de apoyo para que dicha entidad ofrezca un precio adecuado que le permita cubrir sus gastos y obtener rentabilidad, asimismo se pretende que los dueños conozcan realmente cuál es su rentabilidad. Por consiguiente, al diseñar una estructura de costos para el servicio brindado por la empresa, podemos conocer el costo real por ruta y a la vez la determinar un precio de flete por ruta de acuerdo a la distancia del centro de costos para que así se obtenga la rentabilidad que cada una genera y así la empresa pueda tomar las decisiones necesarias para cumplir sus objetivos.(Diaz Saavedra and Ramírez Cotrina, 2018)

También, Juliana Garzón & Yohana Puentes respecto a su trabajo de titulación “DISEÑO DE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA EMPRESA SCRAPE LEGS EN LA CIUDAD DE MEDELLÍN PARA EL AÑO 2011” teniendo como objetivo principal diseñar una estructura de costos para la empresa SCRAPE LEGS en la ciudad de Medellín para el año 2011. Para dar cumplimiento a este objetivo, se identificaron inicialmente, los procesos y los elementos del costo necesarios para la fabricación de los productos. Para ello, se realizarán una serie de diagnósticos donde se determine el consumo de la materia prima, la mano de obra y los costos indirectos de fabricación dentro del proceso productivo, así como también el costo de los mismos y las actividades que generan valor. Por tanto, con el diseño de esta estructura de costos, la empresa SCRAPE LEGS, tendrá una base más sólida para la toma de decisiones, teniendo en cuenta la información que le proporciona dicho sistema.(Garzón and Puentes, 2011)

Así como, Carlos Arcila & Diana Tabares en su proyecto de investigación para trabajo de grado previa a su titulación, con el tema “Diseño e implementación de una estructura de costos para la empresa Maquinplast S.A.” establece como objetivo principal desarrollar la estructura de costos a través del análisis de actividades de cada unidad productiva componente de las líneas de producto, que permitan determinar con precisión los costos finales de las máquinas selladoras. Todo esto con el fin de lograr un posicionamiento no por más privilegiado en mercados de ámbito nacional e internacional en lo referente a encontrarse como empresa creadora de tecnologías, con

soluciones prácticas e industrializadas, para una industria de grandes exigencias como la industria del plástico. De manera que, el diseño de la estructura de costos elaborada para esta empresa se divide en tres partes: Plan de Negocios, Costo de Procesos e Ingeniería de Producto.(Arcila and Tabares, 2007)

Con los costos que se implementara se lograra ver dónde van ubicadas cada una de las inversiones que se va a emplear en cada uno de los procesos de producción del negocio y poder establecer el precio y reconocer los costos más importantes para la puesta en marcha del negocio para alcanzar éxito esperado.

Los costó forman una parte muy significativa del negocio ya que son muy necesario para la toma de decisión, determinando los precios del producto y demostrar los costó real de producción, para que los procesos se lleven de manera óptima y ver la rentabilidad y viabilidad del negocio

Existen dos tipos de costo fijos y variables: fijos son los que mantienen firme sin importar los cambios de la empresa, por otro lado, los variables son los que aumentan y disminuyen de acuerdo a las actividades que establezca la empresa estos costos permiten crear una estructura de costo para el buen manejo de los recursos de la empresa permitiendo identificar los costos que se utilizaran en el proceso de producción.

Las decisiones de inversión son una de las grandes decisiones financieras, todas las decisiones referentes a las inversiones empresariales van desde el análisis de las inversiones en capital de trabajo, como la caja, los bancos, las cuentas por cobrar, los inventarios como a las inversiones de capital representado en activos fijos como edificios, terrenos, maquinaria, tecnología etc.(Gómez, 2002)

Inversión inicial

La inversión inicial de una empresa es el monto dinero requerido que necesita el propietario para la puesta en marcha de un negocio. Este dinero se utiliza para cubrir los gastos iniciales tales como equipos de oficina computación, muebles y enseres, capital de trabajo.(Corvo, 2018)

La inversión inicial para la puesta en marcha de este proyecto se proyecta en \$8.534,26 lo cual estarían incluidos la inversión, inversión diferida, inversión corriente lo cual constituye los recursos necesarios para la operación normal del proyecto. (tabla 2)

Financiamiento

El financiamiento de proyectos puede provenir de una variedad de fuentes. Para este negocio se determinó que un préstamos bancarios y recursos propios sería la mejor opción para la puesta en marcha del negocio. La forma de financiamiento debe hacerse

cuidadosamente, puesto que tiene implicaciones importantes en el coste general del proyecto, el flujo de efectivo y las responsabilidades.(Chain, 2020)

El financiamiento del proyecto será a través de recursos propios que será de \$ 5000 dólares, que representa el 58,59% y el restante será un préstamo bancario de 3.534,26 dólares, que representa el 41,41% de la inversión. (tabla 3)

Préstamo bancario

Un préstamo bancario es una operación financiera por la cual una persona (prestamista) otorga mediante un contrato entre las partes a cambio de la obtención de un interés (precio del dinero) para cubrir los que presenta la puesta en marcha del negocio.(Pedrosa, 2016)

Para cubrir el total de la inversión se hará un préstamo bancario, el cual ofrece una tasa de interés del 10,85% para el plazo de 5 años, en el lapso de los 60 meses se deben pagar cuotas mensuales de \$ 76,58 dólares. (tabla 4)

Pago de Sueldos

El salario o sueldo es la remuneración recibida por una persona como pago por su trabajo. De esta forma, el empleado puede beneficiarse de su contribución en tiempo y esfuerzo a la empresa que lo contrata. De la misma forma que puede ver traducida esa aportación en términos monetarios.(Caballero, 2015)

El negocio contara con 4 personas que se requiere por el momento para la puesta en marcha, a cada empleado se le cancelara un sueldo mensual con sus beneficios como XIII y XIV Sueldo, vacaciones, fondo de reservas, aporte patronal y personal. (tabla 5)

Presupuesto de ingresos

El presupuesto de ingresos consiste en aquel documento que engloba los ingresos de una empresa en un periodo determinado. Es decir, el presupuesto de ingresos se encarga de recopilar y a su vez desglosar el origen de los ingresos. En su mayoría los ingresos derivan de las ventas, pero esto no suele ser tan fácil de clasificar, ya que las empresas pueden tener varias líneas de producto.(Llamas, 2020)

Haciendo cálculos de las prendas, la venta de jeans dejara mayor cantidad de ingresos por su alta participación y su costo, la razón por la cual el ingreso en el año 1 sería de \$ 20.167,20 dólares, las blusas también tienen una participación muy importante, representando el \$11.817,00 dólares. (tabla 6)

Estado de Resultados

El estado de resultados de una empresa resume las operaciones derivadas de sus actividades económicas durante un periodo determinado. Este estado financiero incluye todos los ingresos generados por la empresa y también los

gastos en que ha incurrido para, finalmente mostrar el resultado, que pueden ser ganancias o pérdidas.(Calvo, 2019) (tabla 8)

Flujo de caja

El flujo de caja es un informe financiero para ordenar los ingresos y egresos de efectivo que tiene la empresa durante un tiempo definido, es decir, ayuda a conocer la liquidez de tu negocio expresando en “efectivo”, es decir el dinero en efectivo que ha entrado y salido de la caja.(Jiménez, 2019) (tabla 9)

VAN & TIR

El VAN y el TIR son dos herramientas para calcular la viabilidad de un proyecto empresarial, independiente de sus características o área de desempeño. Sin embargo, la diferencia radica en que el primero calcula la rentabilidad y la segunda el tiempo que la empresa tardará en recuperar la inversión inicial.(Pérez, 2017)

Se calculo Tasa Interna de Retorno (TIR) que arrojó un porcentaje de 61,98% que establece un escenario alentador ya que superó la expectativa del 15,56%, el Valor Actual Neto (VAN) es de \$ 10.514,14 dólares, desconectada de la inversión lo cual se determina que el proyecto es rentable porque se recibe \$ 1,23 centavos, por cada dólar invertido. (tabla 9)

Punto de equilibrio

Punto de equilibrio es uno de los elementos centrales en cualquier tipo de negocio pues nos permite determinar el nivel de ventas necesario para cubrir los costes totales o, en otras palabras, el nivel de ingresos que cubre los costes fijos y los costes variables. Este punto de equilibrio (o de apalancamiento cero), es una herramienta estratégica clave a la hora de determinar la solvencia de un negocio y su nivel de rentabilidad.(Moreno, 2010)

Para calcular las cantidades mínimas que el negocio debe vender, se ha calculado el punto de equilibrio a través de una fórmula $P.E = CF / P-CV$ donde se obtuvo que el negocio debe vender por lo menos 2.299 prendas al año para igualar a los costos y así evitar pérdidas. En términos porcentuales se determinó que las ventas representan un 74% lo cual quiere decir que el negocio deberá vender 7 prendas diarias a las mujeres del segmento identificado para que continúe prosperando. (tabla 10)

CONCLUSIONES

Como resultado de esta investigación se pudo identificar la estructura de costo, que incurre en la toma de decisiones para tienda GARAGE STORE que permitirá conocer la rentabilidad del negocio, mediante los indicadores financieros (TIR, VAN) se puede concluir que la propuesta de valor es completamente viable desde todos los aspectos obteniendo rentabilidad y recuperando la inversión en la mitad del tiempo para lo que está proyectado los costos.

RECOMENDACIÓN

Utilizar la estructura de costos permitirá llevar un manejo y control adecuado de los diferentes elementos del costo tanto de la materia prima, mano de obra, costos indirectos de fabricación permitiendo identificar con exactitud la situación financiera real y conforme a esto tomar las mejores decisiones en beneficio del crecimiento del negocio.

BIBLIOGRAFIA

- Arcila, C., Tabares, D., 2007. DISEÑO E IMPLEMENTACION DE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA EMPRESA MAQUINPLAST S.A 79 Pg.
- Barrera, A., 2017. CONCEPTOS CLAVES DE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS. NextU LATAM. URL <https://www.nextu.com/blog/conceptos-claves-de-una-estructura-de-costos/> (accessed 3.24.21).
- Caballero, F., 2015. Salario o sueldo. Economipedia. URL <https://economipedia.com/definiciones/salario-o-sueldo.html> (accessed 3.5.21).
- Calvo, M., 2019. Estrategias de control del estado de resultados o ganancias y pérdidas. URL <https://www.captio.net/blog/estrategias-de-control-del-estado-de-resultados-o-ganancias-y-perdidas> (accessed 3.5.21).
- Carvajal Cajas, C.J., 2018. Implementación de la metodología CANVAS en el desarrollo de la pequeña industria de la ciudad de Quito – Provincia de Pichincha 167 Pg.
- Chain, 2020. Financiamiento de proyectos: opciones y consideraciones | EAE. Retos En Supply Chain Blog Sobre Supply Chain EAE Bus. Sch. URL <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/financiamiento-de-proyectos-opciones-y-consideraciones/> (accessed 3.5.21).
- Clavijo, C., 2020. Modelo Canvas: ¿qué es, para qué sirve y cómo se utiliza? URL <https://blog.hubspot.es/sales/modelo-canvas> (accessed 3.24.21).
- Corvo, H.S., 2018. Inversión inicial en una empresa: estructura y ejemplo. Lifeder. URL <https://www.lifeder.com/inversion-inicial/> (accessed 3.5.21).
- Diaz Saavedra, L.A., Ramírez Cotrina, M.L.D., 2018. DISEÑO DE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS POR RUTA EN LA EMPRESA DE SERVICIOS DE TRANSPORTE DE CARGA DISAA EIRL PARA FIJAR EL MARGEN DE RENTABILIDAD, LAMBAYEQUE 2016-2017 65 pg.
- Garzón, J., Puentes, Y., 2011. UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN ESPECIALIZACIÓN EN ALTA GERENCIA COHORTE 47 MEDELLÍN 201 59 pg.

- Gómez, G., 2002. Criterios de decisión para inversiones empresariales • Gestipolis. Gestipolis. URL <https://www.gestipolis.com/criterios-decision-inversiones-empresariales/> (accessed 3.24.21).
- Jiménez, L., 2019. Flujo de caja ¿qué es y cómo elaborarlo? | Programa CreceMujer - BancoEstado. URL <https://www.crecemujer.cl/capitacion/quiero-mejorar-mi-negocio/flujo-de-caja-que-es-y-como-elaborarlo> (accessed 3.5.21).
- Llamas, J., 2020. Presupuesto de ingresos. Economipedia. URL <https://economipedia.com/definiciones/presupuesto-de-ingresos.html> (accessed 3.5.21).
- Moreno, M.A., 2010. El Punto de Equilibrio del negocio y su importancia estratégica. El Blog Salmón. URL <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-punto-de-equilibrio-y-su-importancia-estrategica> (accessed 3.5.21).
- Pedrosa, S., 2016. Préstamo. Economipedia. URL <https://economipedia.com/definiciones/prestamo.html> (accessed 3.5.21).
- Pérez, A., 2017. VAN y TIR, dos herramientas para la viabilidad de una inversión. OBS Bus. Sch. URL <http://www.obsbusiness.school/blog/van-y-tir-dos-herramientas-para-la-viabilidad-de-una-inversion> (accessed 3.24.21).
- Rodriguez, J., 2013. Evolucion del modelo de negocios 03.

ANEXOS

Tabla 1: Lienzo Canvas

<p>Asociaciones clave</p> <ul style="list-style-type: none"> *Proveedores *Tiendas de productos complementarios *Casas 	<p>Actividades clave</p> <ul style="list-style-type: none"> *Recepción de la mercadería *Utilizar las redes y plataformas para la publicidad. *Gestión continua de información ingreso y salida de mercaderías. *Seguimiento a los clientes después de su compra. 	 <p>Propuesta de valor</p> <ul style="list-style-type: none"> *Venta de ropa “segundo uso” a menor precio *Entregas desde cualquier punto de la provincia. *Vestirse a la moda *Brindar satisfacción en cuanto a gustos. *Adaptación en el precio y calidad *Venta de la ropa física o vía internet. *Implementar la moda circular como la reutilización de las prendas. 	<p>Relaciones con clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> *Atención personalizada una vez adquirido el producto *Relacionarse por medio de ferias locales. *Conversación por redes sociales (Facebook Instagram) (en vivo) *páginas web. 	<p>Segmentos de mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> *Dirigido a mujeres de 15 a 50 años de la provincia de Santa Elena cantón La Libertad que gustan del buen vestir. *Clase media-baja. *Mujeres Universitarias que gustan de estos tipos de prenda acorde a su presupuesto. *Mujeres deportistas. *Mujeres trabajadoras que siempre quieren andar a la moda y no disponen de mucho presupuesto.
	<p>Recursos clave</p> <ul style="list-style-type: none"> *Tienda física (adecuación y diseño del espacio interior de la tienda) *Equipo de marketing y base de datos (manejo de lo digital) *Vehículo de local *Dispositivos móviles: teléfonos, tabletas. *Servicio internet. 		<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> *Ventas de prendas vía on line (internet) *Tienda física *Página web *Redes sociales *Feria o exposición de varios modelos *Eventos sociales. 	
<p>Estructura de costos</p> <p>Compra de bienes muebles-inmuebles, Alquiler del local, alquiler vehículo, mantenimiento, marketing, sueldos trabajadores, servicios básicos, costo de producción, otros gastos.</p>			<p>Fuentes de ingreso</p> <ul style="list-style-type: none"> * Venta de ropa por pieza o conjunto. * Alquiler de ropa. * Formas de atención. 	

Tabla 2: Inversión inicial

DESCRIPCIÓN	SUBTOTAL	TOTAL	% PART.
INVERSIÓN FIJA		\$ 2.778,00	32,54%
Muebles y enseres	\$ 677,00		7,93%
Equipos de oficina	\$ 1.365,00		15,99%
Equipos de computación	\$ 736,00		8,62%
INVERSIÓN DIFERIDA		\$ 1.785,00	20,92%
Gastos Legales de Constitución	\$ 1.635,00		19,16%
Gastos de Instalación y Adecuación	\$ 150,00		1,76%
INVERSIÓN CORRIENTE		\$ 3.971,26	46,53%
Capital de Trabajo	\$ 3.971,26		46,53%
TOTAL, DE INVERSIÓN		\$ 8.534,26	100%

Tabla 3: Financiamiento

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

Tabla 3: Préstamo bancario

PRÉSTAMO	\$ 3.534,26		
AÑOS	5	MESES	\$ 60,00
INTERES	10,85%	CUOTA FIJA MENSUAL	\$ 76,58

CUOTA	DIVIDENDO	INTERES	CAPITAL	SALDO
0				\$ 3.534,26
1	\$ 952,66	383,47	\$ 569,19	\$ 2.965,07
2	\$ 952,66	321,71	\$ 630,95	\$ 2.334,12
3	\$ 952,66	253,25	\$ 699,41	\$ 1.634,71
4	\$ 952,66	177,37	\$ 775,29	\$ 859,41
5	\$ 952,66	93,25	\$ 859,41	\$ 0,00
TOTAL	\$ 4.763,30	1.229,04	\$ 3.534,26	

Tabla 54: Pago de sueldos

CARGO	Cantidad	Sueldo Base	Mensual	Año 1
Administradora	1	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 4.560,00
Cajera	1	\$ 276,00	\$ 276,00	\$ 3.312,00
Vendedor	1	\$ 276,00	\$ 276,00	\$ 3.312,00
Personal marketing	1	\$ 276,00	\$ 276,00	\$ 3.312,00
SUBTOTAL		1.208,00	1.208,00	14.496,00
Beneficios sociales				
XIII Sueldo			\$ 100,67	\$ 1.208,00
XIV Sueldo			\$ 100,67	\$ 1.208,00
fondo de reserva			\$ 100,67	\$ 1.208,00
Vacaciones			\$ 50,33	\$ 604,00
Aporte patronal (12,15%)			\$ 146,77	\$ 1.761,26
Aporte patronal (9,45%)			\$ 114,16	\$ 1.369,87
total, de sueldo + beneficios		1.208,00	\$ 1.580,74	\$ 18.968,91

Tabla 6: Presupuesto de ingresos

Descripción del producto	% participación	Prendas por mes	Precio	Ingreso mensual
Blusas	25%	66	\$ 15,00	\$ 984,75
Faldas	4%	11	\$ 20,00	\$ 210,00
Vestidos	9%	24	\$ 20,00	\$ 472,60
Short	15%	39	\$ 12,00	\$ 472,68
Pantalones	32%	84	\$ 20,00	\$ 1.680,60
Camisas	15%	39	\$ 18,00	\$ 709,02
Total	100%	263	17,50	4.529,65

Tabla 7: Presupuesto de ingresos anual

DESCRIPCION DEL PRODUCTO	INGRESO MENSUAL	AÑO 1
Blusas	\$ 984,75	\$ 11.817,00
Faldas	\$ 210,00	\$ 2.520,00
Vestidos	\$ 472,60	\$ 5.671,20
Short	\$ 472,68	\$ 5.672,16
Pantalones	\$ 1.680,60	\$ 20.167,20
Camisas	\$ 709,02	\$ 8.508,24
Total	\$ 4.529,65	54.355,80

Tabla 85: Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADO					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS NETAS	\$ 54.355,80	\$ 56.801,87	\$ 59.358,01	\$ 62.029,17	\$ 64.820,54
COSTO OPERATIVOS	\$ 27.460,20	\$ 28.670,86	\$ 28.451,42	\$ 29.704,28	\$ 29.393,44
UTILIDAD BRUTA	\$ 26.895,60	\$ 28.131,01	\$ 30.906,59	\$ 32.324,89	\$ 35.427,10
GASTOS OPERACIÓN					
GASTOS ADM	\$ 19.454,91	\$ 20.732,12	\$ 22.093,81	\$ 23.545,37	\$ 25.092,77
GASTOS DE VENTAS	\$ 740,00	\$ 767,16	\$ 795,31	\$ 824,50	\$ 854,76
DEPRECIACIONES	\$ 449,53	\$ 449,53	\$ 449,53	\$ 204,20	\$ 204,20
AMORTIZACIONES	\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 357,00
TOTAL DE GASTO DE OPERACIONES	\$ 21.001,44	\$ 22.305,81	\$ 23.695,65	\$ 24.931,07	\$ 26.508,73
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 5.894,16	\$ 5.825,20	\$ 7.210,93	\$ 7.393,82	\$ 8.918,37
GASTO FINANCIEROS	\$ 356,02	\$ 291,81	\$ 220,28	\$ 140,59	\$ 51,80
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION	\$ 5.538,14	\$ 5.533,39	\$ 6.990,65	\$ 7.253,23	\$ 8.866,57
PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES 15%	\$ 830,72	\$ 830,01	\$ 1.048,60	\$ 1.087,98	\$ 1.329,99
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 4.707,42	\$ 4.703,38	\$ 5.942,06	\$ 6.165,25	\$ 7.536,58
IMPUESTO A LA RENTA 22%	\$ 1.035,63	\$ 1.034,74	\$ 1.307,25	\$ 1.356,35	\$ 1.658,05
UTILIDAD NETA	\$ 3.671,79	\$ 3.668,64	\$ 4.634,80	\$ 4.808,89	\$ 5.878,54

Tabla 96: Flujo de caja

Flujo de efectivo del inversionista	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Operativos						
ventas Netas		54.355,80	56.801,87	59.358,01	62.029,17	64.820,54
Egresos Operativos						
Costos Operativos		27.460,20	28.670,86	28.451,42	29.704,28	29.393,44
Gastos Administrativos		19.454,91	20.732,12	22.093,81	23.545,37	25.092,77
Gasto de Ventas		740,00	767,16	795,31	824,50	854,76
Participación a trabajadores					1.087,98	1.329,99
Impuesto a la Rentas					1.356,35	1.658,05
Subtotal		47.655,11	50.170,14	51.340,54	56.518,49	58.329,00
Flujo operativo		6.700,69	6.631,73	8.017,47	5.510,68	6.491,54
Ingresos No Operativos						
Inversión fija	\$ 2.778,00					
inversión diferida	\$ 1.785,00					
Inversión Corriente	\$ 3.971,26					
Egresos No operativos						
Pago de Capital del préstamo		\$ 569,19	\$ 630,95	\$ 699,41	\$ 775,29	\$ 859,41
Pago de Interés del préstamo		\$ 383,47	\$ 321,71	\$ 253,25	\$ 177,37	\$ 93,25
Flujo Neto	-\$ 8.534,26	\$ 5.748,03	\$ 5.679,07	\$ 7.064,81	\$ 4.558,02	\$ 5.538,88

TMAR	16%
VAN	0.514,14
TIR	61,98%
IR	2,23
DECISION DE INVERSION	ACEPTAR
RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	3 años

19.048,40

Tabla 7: Punto de equilibrio

DATOS	
COSTOS FIJOS	\$ 20.194,91
COSTOS VARIABLES	\$ 27.460,20
UNIDADES PROMEDIOS	3151,07
PRECIO PROMEDIO	\$ 17,50
COSTOS VARIABLE UNITARIO	\$ 8,71
PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES	2299
PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES	\$ 40.227
UTILIDAD	\$ -

