



**INSTITUTO DE NEGOCIOS
“HUMANE”**

**“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN
DE NEGOCIO PARA “COMERCIAL DON LUCHO”,
DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS
INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA
EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL,
A PARTIR DEL AÑO 2024.”**

TOMO I

**TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO EN
OPCIÓN PARA OBTENER EL TÍTULO DE
TÉCNICO SUPERIOR EN VENTAS.**

AUTOR:

ENMA MONSERRATH CASHABAMBA RIZZO.

GUAYAQUIL - ECUADOR

2023



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN		
TÍTULO: “PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024.”		
AUTOR: Enma Monserrath Cashabamba Rizzo	TUTOR: Econ. Andrés Alprecht Quiroz, MBA	
INSTITUCIÓN: Instituto de Negocios “HUMANE”	FACULTAD: Administración	
CARRERA: TÉCNICO SUPERIOR EN VENTAS		
FECHA DE PUBLICACIÓN: Junio de 2023	Nº DE PÁG: 87	
ÁREA TEMÁTICA: Plan de negocios		
PALABRAS CLAVE: Ventas, comercialización, control, inversión, maquinarias, negocio, reflectivos, proyección, materias primas, jeans, contratación.		
RESUMEN: El local es un punto de confección y comercialización, está ubicado en un sector comercial del norte de la ciudad de Guayaquil; se puede sacar provecho utilizando un plan de marketing dirigido a este sector. A 3,54 kilómetros de distancia está ubicado otro fabricante con una gama completa de uniformes de todo tipo y está dirigido a grandes industrias lo que la convierte en su competencia directa. Tomando en cuenta que no todas las empresas suministran a sus empleados con uniformes industriales reflectivos, los empleados buscan comprar sus propios uniformes a precios cómodos y que se encuentre cerca del sector.		
Nº DE REGISTRO: V-EC-10-03	Nº DE CLASIFICACIÓN: V-EC-10-03	
DIRECCIÓN URL (trabajo de titulación en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI X	NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0999260923	E-mail: ecashabamba@es.humane.edu.ec ; ecashabamba2017@gmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Ing. Carlos Pazmiño Castillo, MBA	
	Teléfono: (04) 288 2710	
	Mail : cpazmino@humane.edu.ec	

AGRADECIMIENTO

El principal agradecimiento a mi madre, esposo e hijos, quienes han sido mis pilares para seguir adelante, brindándome siempre el apoyo incondicional, la fortaleza necesaria y palabras de motivación para poder tomar las mejores decisiones para lograr cada objetivo trazado.

A mis docentes que, gracias a todo su aporte, experiencia y guía brindada, permitieron que llegue a este punto muy importante de mi vida, un logro mas no solo personal sino profesional.

DEDICATORIA

Llena de regocijo, de amor y esperanza, dedico este proyecto a mi esposo e hijos, quienes han recorrido junto a mi todo este camino de retos y aprendizaje que con mucho esfuerzo hemos logrado avanzar con éxitos.

A mis padres, por darme siempre toda su confianza, apoyo y sobre todo su ejemplo de perseverancia para afrontar la vida.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024.”

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Santiago de Guayaquil, junio de 2023

Yo, **Enma Monserrath Cashabamba Rizzo** declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación que he realizado.

De la misma forma, cedo mi derecho de autor al Instituto de Negocios “HUMANE”, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y Normatividad Institucional vigente.

Enma Monserrath Cashabamba Rizzo

C.I: 0927590653

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024.”

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Santiago de Guayaquil, junio de 2023

Certifico que el trabajo titulado **“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO", DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024”** ha sido elaborado por **Enma Monserrath Cashabamba Rizzo** bajo mi tutoría. El presente trabajo reúne los requisitos para ser defendido ante el jurado calificador designado por el Instituto de Negocios “HUMANE”.

Econ. Andrés Alprecht Quiroz, MBA

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024.”

RESUMEN EJECUTIVO

Comercial Don Lucho empieza con la confección de diferentes tipos de prendas que ya hace muchos años atrás realiza en casa Don Luis Cashabamba, para la entrega al por mayor y menor de uniformes, prendas de temporadas, ropa para adultos y niños dentro y fuera de la ciudad, logrando ampliar en la actualidad sus líneas de productos a prendas de vestir Jeans. En épocas post pandemia después del 2020 el giro del negocio cambio y fue cuando decidió abrir sus puertas en un sector muy comercial al norte de Guayaquil, para poder ofrecer de forma directa sus productos. El sector no solo es comercial sino también donde se establecen grandes empresas e industrias y con esto un enorme movimiento de prospectos que recorren en hora picos el sector en busca de prendas que sirvan para sus actividades diarias, siendo el jeans con reflectivos el más solicitado por temas de seguridad ocupacional, alineándose a este requerimiento se optó por realizar este servicio como plus adicional en sitio, colocándose de forma personalizada los reflectivos en los jeans adquiridos por los clientes del sector, direccionando este producto a personas mayores de años 18 años en adelante.

Para iniciar este Plan de negocio se requiere de una inversión de \$43.550.00 dólares. La operación financiera tiende a ser muy conservadora con el periodo a 5 años, tiempo en el cual se estima que la TIR sea del 72.97% y el WAC este en un 30%; el VAN es de \$28.749.60, el PAYBACK aplica a los 2 años y 6 meses, esto incida que en este lapso de periodo se recuperara la inversión. El proyecto mantiene un buen punto de equilibrio y una muy buena liquidez por lo que demuestra ser sostenible y viable a lo largo del tiempo.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024.”

ABSTRACT

The author wants to contribute to her father’s business, which lands her fixed and variable costs within the manufacture and sale of industrial jeans considering that in recent years the regulation in terms of occupational safety and health requires greater control so that workers have the appropriate clothing.

The place is a clothing and marketing local in a commercial sector in the north of the city of Guayaquil; You can take advantage of using a marketing plan aimed at this sector.

Another manufacturer is located 3.54 kilometres away with a complete range of uniforms of all kinds aimed at large industries, which contain its direct competition. Taking into account that not all companies provide their employees with reflective industrial uniforms, employees seek to buy their uniforms at comfortable prices and close to the sector.

Expand the business by directing it not only to direct sale to the end customer but also by being direct suppliers to companies in all sectors of Guayaquil and thus increase your customer portfolio, directing them towards loyalty, focusing on long-term business growth.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024.”

ÍNDICE GENERAL

Introducción	1
Capítulo I: Diseño de la Investigación	2
1.1 Planteamiento del problema	3
1.2 Formulación del Problema.....	3
1.3 Sistematización del Problema	3
1.4 Objetivos.....	4
1.5 Justificación de la investigación.....	4
1.6 Marco Teórico.....	4
1.7 Marco Referencial.....	14
Capítulo II: Propuesta comercial	18
2.1 Descripción de Empresa.....	19
2.2 Misión, Visión, Valores, objetivos generales específicos. Modelo de negocios (CANVAS)	19
2.3 Estrategia genérica.....	26
2.4 Ventajas competitivas	26
2.5 FUERZAS DE PORTER	27
2.6 Estructura Organizacional	33
2.7 Plan de Marketing.....	36
2.8 Plan de acción para el logro de los objetivos.....	47
Capítulo III: Análisis Financiero.....	52
3.1 Principales Supuestos Financieros.....	53
3.2 Financiamiento del Proyecto	54

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024.”

3.3	Análisis de Estados Financieros.....	66
3.4	Evaluación del proyecto.....	69
3.5	Ratios Financieros.....	72
	Conclusiones.....	73
	Recomendaciones.....	73
	Bibliografía	74
	ANEXOS.....	75

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024.”

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No 1:	Planteamiento del problema	3
Tabla No 2:	Modelo de Negociación Canvas	22
Tabla No 3:	5 Fuerzas de Porter	27
Tabla No 4:	Foda.....	29
Tabla No 5:	FODA CRUZADO	30
Tabla No 6:	Análisis PESTEL.....	34
Tabla No 7:	Análisis de Linkert.....	35
Tabla No 8:	Lista de precio.....	40
Tabla No 9:	Plan de acción para el logro de los objetivos	47
Tabla No 10:	Alcanzar 1000 seguidores en Instagram hasta diciembre del 2024	48
Tabla No 11:	Alcanzar el 1% de gastos en publicidad sobre las ventas anualmente	49
Tabla No 12:	Incrementar la producción y ventas en un 2,5% trimestralmente	50
Tabla No 13:	Cerrar al menos 4 contratos nuevos en el año 2024	51
Tabla No 14:	Supuestos.....	53
Tabla No 15:	Inversión	54
Tabla No 16:	Detalle de financiamiento	55
Tabla No 17:	Sueldos.....	56

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024.”

Tabla No 18:	Demanda esperada anual.....	57
Tabla No 19:	Precios de ventas individuales.....	59
Tabla No 20:	Ventas Totales.....	60
Tabla No 21:	Costos de venta individuales	61
Tabla No 22:	Costos de ventas totales	62
Tabla No 23:	Gastos operacionales: administrativos y de ventas	63
Tabla No 24:	Detalle de préstamo, financiamiento externo.....	64
Tabla No 25:	Detalle anual de préstamo, financiamiento externo	65
Tabla No 26:	Estados financieros	67
Tabla No 27:	Estados financieros	68
Tabla No 28:	Indicadores Financieros.....	70
Tabla No 29:	Punto de Equilibrio.....	71
Tabla No 30:	Ratios Financieros	72

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024.”

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS

GRÁFICO No 1: 5 Fuerzas de Porter.....	28
GRÁFICO No 2: Estructura organizacional.....	33
GRÁFICO No 3: Proceso de venta	41
GRÁFICO No 4: Proceso de compra de materias primas.....	42
Figura No 1: creación de etiquetas.....	44
Figura No 2: Local con prendas a la venta	44
Figura No 3: Pantalones Jeans confeccionados	45
Figura No 4: Camisas jeans confeccionadas	46

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024.”

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexos No 1:	Proyecciones mensuales de sueldos.....	75
Anexos No 2:	Comportamiento de la demanda esperada: año 1	76
Anexos No 3:	Comportamiento de la demanda esperada: año 2.....	76
Anexos No 4:	Comportamiento de la demanda esperada: año 3.....	77
Anexos No 5:	Comportamiento de la demanda esperada: año 4.....	77
Anexos No 6:	Comportamiento de la demanda esperada: año 5.....	78
Anexos No 7:	Ventas proyectadas: año 1	78
Anexos No 8:	Ventas proyectadas: año 2	79
Anexos No 9:	Ventas proyectadas: año 3	79
Anexos No 10:	Ventas proyectadas: año 4	80
Anexos No 11:	Ventas proyectadas: año 5	80
Anexos No 12:	Costos proyectados: año 1	81
Anexos No 13:	Costos proyectados: año 2	81
Anexos No 14:	Costos proyectados: año 3	82
Anexos No 15:	Costos proyectados: año 4	82
Anexos No 16:	Costos proyectados: año 5	83
Anexos No 17:	Gastos operacionales proyectados: año 1	83
Anexos No 18:	Gastos operacionales proyectados: año 2.....	84
Anexos No 19:	Gastos operacionales proyectados: año 3.....	84
Anexos No 20:	Gastos operacionales proyectados: año 4.....	85

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024.”

Anexos No 21:	Gastos operacionales proyectados: año 5.....	85
Anexos No 22:	Detalle mensualizado de préstamo año 1	86
Anexos No 23:	Detalle mensualizado de préstamo año 2.....	86
Anexos No 24:	Detalle mensualizado de préstamo año 3.....	86
Anexos No 25:	Detalle mensualizado de préstamo año 4.....	87
Anexos No 26:	Detalle mensualizado de préstamo año 5.....	87

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Introducción

La autora quiere contribuir con el negocio de su padre, para que aterrice sus costos fijos y variables dentro de la confección y venta de jeans industriales con reflectivos; considerando que en los últimos años la regulación en cuanto a seguridad y salud ocupacional exige mayor control para que los trabajadores tengan la indumentaria adecuada.

El local es un punto de confección y comercialización, está ubicado en un sector comercial del norte de la ciudad de Guayaquil; se puede sacar provecho utilizando un plan de marketing dirigido a este sector. A 3,54 kilómetros de distancia está ubicado otro fabricante con una gama completa de uniformes de todo tipo y está dirigido a grandes industrias lo que la convierte en su competencia directa. Tomando en cuenta que no todas las empresas suministran a sus empleados con uniformes industriales reflectivos, los empleados buscan comprar sus propios uniformes a precios cómodos y que se encuentre cerca del sector.

Expandir el negocio direccionándolo no solo a la venta directa al cliente final, si no siendo proveedores directos a empresas en todos los sectores de Guayaquil y así incrementas su portafolio de clientes direccionándolos a una fidelización, enfocando el crecimiento del negocio a largo plazo.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Capítulo I: Diseño de la Investigación

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

1.1 Planteamiento del problema

Tabla No 1: Planteamiento del problema

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA			
SÍNTOMAS	CAUSAS	PRONÓSTICO	CONTROL AL PRONÓSTICO
Reducción de ventas	Inseguridad del sector	Habr	Crear e
Bajo stock	Falta de inversión para compras de insumos	problemas para permanecer en el mercado	implementar de un plan de negocio para Comercial Don Lucho
Alto costo de materia prima	Adquirir materias primas en pequeñas cantidades		
No se cuenta con movilización propia	Falta de capital		
Demoras en la confección	Falta de mano de obra especializada		

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

1.2 Formulación del Problema

- ¿Cuáles serían las estrategias que permita a comercial Don Lucho lograr una mayor participación del mercado?

1.3 Sistematización del Problema

Subpreguntas

- ¿Cómo ha impactado la inseguridad en las ventas a Comercial Don Lucho?
- ¿Cómo afecta la falta de inversión para compras de insumos en las ventas?
- ¿Cuál es la afectación en la producción cuando se adquiere materias primas en pequeñas cantidades?
- ¿Cómo se puede mejorar la falta de capital?
- ¿Qué se puede mejorar para contratar mano de obra especializada?

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

1.4 Objetivos

Objetivo General de Investigación

- Analizar las estrategias que permita a comercial Don Lucho lograr una mayor participación del mercado.

1.5 Justificación de la investigación

- Determinar el impacto de la inseguridad en las ventas a Comercial Don Lucho.
- Verificar el efecto de la falta de inversión para compras de insumos en las ventas.
- Calcular la afectación en la producción cuando se adquiere materias primas en pequeñas cantidades.
- Determinar la forma de mejorar la falta de capital.
- Establecer las estrategias para mejorar la contratación de la mano de obra especializada.

1.6 Marco Teórico

1.6.1 Administración de producción

Se entiende como administración de producción el diseño y operación para mejorar el sistema de producción de bienes o servicios de una empresa que se enfocan en realizar estrategias que fortalezcan la producción; dentro del proceso de producción participan recursos humanos, recursos materiales y recursos tecnológicos que se enfocan en el proceso de transformación de los insumos en producto terminado.

(Santamaria Caceres, 2011)

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

1.6.2 Inversión

La inversión es la colocación de dinero en algún negocio determinado para poder obtener y lograr los objetivos trazados. Las inversiones sean de cualquier tipo se tiene que analizar y evaluar para poder tener una apropiada toma de decisiones y lograr que esta tenga consecuencias positivas para los resultados esperados; se puede tomar una inversión como parte de la estrategia para que a largo a largo plazo indique el crecimiento esperado en el negocio.

Las inversiones se clasifican según su criterio y diferentes puntos de vista:

Inversión de renovación: son usadas para sustituir o renovar ya sean activos.

Inversiones de modernización: Se realizan para mejorar o actualizar y hacer eficiente una operación.

Inversiones de expansión: Son netamente inversiones para expandirse o crecer.

Inversiones estratégicas: Son las inversiones con las que se realizan actividades para crecer en cobertura de nuevos mercados.

Inversiones independientes: no tiene relación de dependencia entre sí, eso significa que no depende ni afecta otras tomas de decisiones.

Inversiones complementarias: Son altamente dependientes de otras inversiones.

Inversiones del sector privado: son inversiones preparadas y ejecutadas por personas naturales o jurídicas con recursos privados.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Inversiones en el sector público: son netamente desarrolladas por entidades del gobierno y se las direcciona para un mejoramiento de salud, educación, vivienda, transporte y seguridad. **(Vergara, 2008)**

1.6.3 Cadena de suministros

La Cadena de suministros se involucran directa o indirectamente, para cubrir o difundir las peticiones de los clientes. Dentro de la cadena de suministros están desde el fabricante, proveedores, transportistas, almacenistas, vendedores y cliente. Todo esto está conectado con un flujo desde la adquisición de un producto y debe maximizar el valor total generado.

En definición la cadena de suministro es primordial para que la cobertura sea eficiente y eficaz ya sea de productos o servicios que ayudan a facilitar todo el proceso hasta el cliente final.

Para entender al cliente es importante conocer:

El tiempo de respuesta que los clientes puede tolerar: al no contar con el producto en percha es probable que el tiempo de respuesta sea o no sea corto dependiendo de la urgencia de cada cliente.

El nivel de servicio requerido: los clientes pueden colocar un pedido como urgente y aspiran a tener la respuesta inmediata por parte del fabricante o proveedor.

El precio del producto: es posible que los clientes que solicitar las prendas con urgencia sea mucho más sensibles al precio que los clientes que realizan pedidos para producción bajo pedido. **(Meindl, 2013)**

1.6.4 Producto

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Cuando se habla de producto por lo general la idea es que solamente se trata de un bien físico, pero esto no es así ya que para satisfacer deseos y necesidades se tiene un sinnúmero de productos que suelen ser: físicos, servicios, información, experiencias.

En si un producto es lo que se percibe al momento de realizar una compra ya sea material o no material; puede ser esto en físico una computadora o no físico una APP.

1.6.5 Plan estratégico

La planeación estratégica es proceso de gestión viable entre los objetivos y recursos de la empresa que dan las diferentes oportunidades del mercado, con el fin de determinar y reestructurar las diferentes unidades de negocios y productos de las empresas para obtener los beneficios de crecimientos productivos; identificando oportunidades y amenazas que la empresa tiene en su entorno, y al intercalarlas con las fortalezas y debilidades de la empresa dan un sustento para definir su objetivo final, es decir convertir sus objetivos en acciones.

Dentro del plan estratégico incluye a todas las áreas funcionales que incluyen: plan de marketing, producción, financiero, de recurso humano.

De esta forma el plan de marketing se define como la dirección de la estrategia que se puedan implementar y permitan alcanzar los objetivos identificados y lograr la meta marcada.

Para ello deben realizar las siguientes preguntas de marketing estratégico y operativo:

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

De Análisis: ¿Dónde estamos?

De objetivos: ¿A dónde se quiere ir?

De estrategias: ¿Cómo llegar allí?

De ejecución: ¿Qué herramientas se van a utilizar?

De control: ¿Cómo se aseguran?

Con estas preguntas se tiene en cuenta de que el marketing estratégico busca reflexionar y ver hacia donde quiere llegar la compañía; sin embargo, el marketing operativo busca planificar, ejecutar y aportar con las herramientas precisas para llegar a los objetivos propuestos.

1.6.6 Segmentación de mercado

En la segmentación de mercado o segmentación de clientes se puede decir que se puede diferencia o segmentar la participación del mercado para un producto o servicio en varios grupos de clientes, entre hábitos, necesidades o gustos se los puede obtener con procesos estadísticos con el fin de ampliar el segmento de la estrategia de marketing para lograr los objetivos principales de la empresa.

Desde la perspectiva de marketing la determinación del mercado se basa en la existencia de personas que tengan necesidades de un servicio o producto y que tengan el deseo y lo puedan comprar. Las empresas deben considerar al momento de definir su mercado meta: sus ingresos, sus intereses, su acceso y su cualificación.

Es apropiado diferenciar o identificar a los niveles de mercado que se quiere llegar o se debe aplicar de acuerdo con las exigencias: mercado global, potencial, disponible, disponible cualificado, objetivo, penetrado;

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

esto permitirá mantener identificados a los clientes o tener la oportunidad de captación de nuevos clientes.

Así como se debe identificar los niveles de mercado también se debe identificar el tipo del mercado al cual se va a dirigir:

Según el producto que se comercializa: inmediato o duradero, para procesos productivos, intangible.

Según el ámbito geográfico: mercado local o regional, nacional p internacional.

Según las características del comprador: consumidores u organizaciones (fabricante, intermediario, institucional).

Según la novedad del producto: de primera mano, de segunda mano.

Para determinar la demanda se debe analizar o entender el compromiso del volumen global que será adquirido por el mercado, considerando el tiempo, espacio fijado bajo las condiciones determinadas y obtener los resultados esperados.

1.6.7 Demanda

Dentro de los tipos de demanda se puede encontrar:

Demanda negativa, inexistente, latente, decreciente, irregular, en exceso, socialmente indeseable.

Cada una de estas demandas muestran las diferentes reacciones o el comportamiento del mercado ante el producto o servicio y el comportamiento de los consumidores de un producto o servicio determinado para tener reacción para planificar nuevas producciones o

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

identificar el exceso de producción y realizar los respectivos ajustes necesarios en momentos oportunos.

1.6.8 Precio

El precio es el valor que se da a una transacción de intercambios en el mercado, se podría decir que es la cantidad de dinero que recibimos a cambio del producto o servicio; o también un valor al beneficio de lo que se obtiene.

El precio se fija tomando en cuenta varios puntos ya sean costos fijos o costos variable para no caer en errores que normalmente se dan en el mercado donde se sobrevaloran ciertos productos o se le da un precio no apropiado a un producto de calidad. Siempre estratégicamente el precio también se debe alinear al mercado competitivo y se debe de revisar con mucha frecuencia a por los cambios del mercado.

El precio es considerado un poderoso instrumento competitivo y más aún en mercados donde no existen regulaciones; los cuales son muy frecuentes y no son controlados.

El precio es tan importante, tanto así que si no se lo aplica de una forma apropiada puede perjudicar ya que influye tanto en la oferta como en la demanda

El precio viene a ser un indicador económico que da referencia al consumo de un bien y servicio y este asegura un equilibrio entre la oferta y la demanda de estos.

El precio también suele referirse a un esfuerzo que se ha realizado para lograr algo.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Dentro de la palabra precio hay diferentes tipos:

Precio fijo, precio variable, precios de introducción o penetración, precios de tamizado, precios del empaque, precios de productos cautivo, precios con dos partes, precio único, precio habitual, precio de prestigio, precio redondeado, precio en par.

(Tirado, 2013)

1.6.9 Estrategia

El liderazgo estratégico es una de las funciones de los administradores generales y de funciones que utiliza conocimientos para desarrollar e implementar ideas que motiven a sus subordinados, con energía y entusiasmo visionario la visión del modelo de negocio siempre tiene el compromiso con la organización, debe estar informado de todas las situaciones y debe tener disposición para delegar, inteligencia emocional. El liderazgo dentro de cada organización tiene el sentido de dirección con una visión clara y convincente.

Una de las tareas importantes del liderazgo es dar sentido de dirección a la organización ya que tienen su visión clara y convincente que saben hacia donde debe ir la organización para comunicar la visión a todos los integrantes de la organización.

Los líderes estratégicos tiene otra característica fundamental que es la capacidad que tienen para identificar y dirigir el modelo del negocio que se ha fijado mismos que es eficiente y eficaz para lograr las metas siempre con una perspectiva clara para asegurar las diferentes estrategias que forman un modelo de negocio válido y convincente

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Los líderes fuertes dirigen con el ejemplo, mediante acciones demuestran su compromiso con su visión y modelo de negocio; un líder siempre debe estar bien informado. El conocimiento de sí mismo y el autocontrol ayuda a ganar confianza a los subordinados. **(Charles W. L. & Gareth R. , 2009)**

1.6.10 Materias primas e insumos

Las materias primas e insumos son la parte física para realizar un producto final, estos se almacenan y dependiendo el uso se clasifican en:

Materia prima: Es el principal medio del que se obtiene el producto terminado. Estas pueden ser no elaboradas o semi elaboradas

Insumos: Estos elementos renovables en la utilización para realizar un producto, ejemplo; para hacer elaborar los jeans los insumos serían: tela, hilo, cierre, botón.

Los materiales y suministros: son los que no forman parte esencial del producto, pero si lo complementa, ejemplo: etiquetas, fundas.

Es primordial que la provisión de materias primas o insumos se confirmen, tanto en cantidad como en calidad, para lograr suplir las demandas de lo que se desea.

La calidad de las materias primas no solo instaura la calidad, sino que influye para la selección de tecnología a utilizar en la elaboración.

Se debe tomar en cuenta la importancia de llevar un control de disponibilidad de materias primas a corto, mediano y largo plazo; y estar informados de que esta disponibilidad es constante o estacional. También se debe tener presente que en muchos de los casos existe una escasez

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

ya sea de materias primas o de insumos, para ello deben estar preparados en tener opción para ser reemplazados por otros semejantes.

(Palao & Gómez-García, Logre una empresa competitiva y de calidad, 2009)

1.6.11 Investigación de mercado

En varios casos suele suceder que la información que se necesita no se puede encontrar en fuentes secundarias o que el sistema de información de mercadotecnia no puede entregarla.

Por lo tanto, es necesario hacer una investigación que ofrezca la información requerida, por lo cual se debe de revisar un proceso de investigación de mercado.

La investigación de mercados es la que vincula a los consumidores de productos o servicios con la empresa, mediante la información que facilita, con el objetivo de buscar oportunidades o problemas de mercado, realizar la mejora de mercadotecnia ya usada por le empresa y conocer de una mejor forma el proceso de mercadotecnia. **(Palao & Gómez-García, Domine el marketing para alcanzar el éxito, 2009)**

1.6.12 Plaza

Es la parte cambiante de la mercadotecnia que está encargada de lograr que los productos estén a disposición de los consumidores.

Esto se debe a que no todas las empresas cuentan con personal y tiendas en todo lugar donde tiene clientes, a parte del costo que todo esto implica, se acude a varios intercambios, que en la misma ocasión son clientes de la empresa.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

En este grupo de miembros que colaboran con la empresa para la entrega de los productos se los llama también canal de comercialización.

(Palao & Gómez-García, Domine el marketing para alcanzar el éxito, 2009)

1.7 Marco Referencial

Amenazas: Se delimita como toda fuerza del entorno que puede impedir la implantación de una estrategia, o bien reducir su efectividad, o aumentar los riesgos de esta, o los recursos que se requieren para su implementación.

Comportamiento del consumidor: actividades de individuos directamente involucrados en obtener y utilizar bienes y servicios económicos, incluyendo los procesos de decisión que preceden y determinan actividades.

Control: indica como se va a medir la evolución hacia los objetivos.

Costo de venta: cantidad total de todos los costos relacionados con la adquisición y costos incurridos en la fabricación de productos para venta.

Crédito: un préstamo otorgado a menudo con el objetivo de facilitar la adquisición de bienes de servicios, anticipadamente a su pago.

Debilidades: Son semblantes que limitan o reducen la capacidad de desarrollo efectivo de la estrategia de la empresa, constituyen una amenaza para la organización y deben ser intervenidas y superadas.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Difusión: proceso del cual se mueve un producto o servicio desde su introducción para obtener una mayor aceptación por parte de los consumidores.

Eficaz: Que produce el efecto deseado, que va bien para determinada cosa. Es hacer lo necesario para lograr o lograr los objetivos deseados o planteados

Eficiente: Se da cuando se utilizan menos recursos para lograr un mismo objetivo. O, al inverso, cuando se logran más objetivos con los mismos o carencia de recursos.

Elasticidad de demanda: La capacidad de respuesta relativa de los ingresos de ventas a cambio de precios particulares. Cuando los ingresos totales caen como caen los precios o cuando los ingresos se eleva conforme se elevan el precio, se dice que la demanda del producto es relativamente inelástica al precio. Cuando los ingresos aumentan conforme los precios caen o cuando los ingresos caen conforme los precios se elevan, se dice que la demanda es relativamente elástica.

Extensión de línea: Un producto nuevo que resulta de la variación de un producto existente. Este nuevo producto introduce para aprovechar el reconocimiento obtenido por los productos de la misma línea o como reacción competitiva a las estrategias.

Fortalezas: Son capacidades, recursos, perspectivas alcanzadas y consecuentemente, ventajas competitivas que deben y pueden aprovechar para explotar.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Implementación: Ejecución eficaz de una estrategia comercial a nivel funcional, involucra a la organización en la interacción, asignación y el control necesario para llevar a cabo planes estratégicos en forma eficaz y eficiente.

Manufactura: Proceso de elaboración de un producto que se ejecuta con las manos o con ayuda de máquinas.

Margen bruto: la cantidad de ingresos de ventas por encima del costo de los productos vendidos.

Margen: la diferencia entre el precio de venta y el costo de adquisición de la unidad de producto.

Nicho de mercado: Segmento protegido de un mercado. La naturaleza de la protección puede variar. Por ello un grupo de compradores puede ser particularmente sensible al precio, calidad etc. Sirve a ese grupo a través del desarrollo de una competencia especial puede estimular la fortaleza competitiva del vendedor.

Oportunidades: aquello que se pueda suponer una ventaja competitiva para la empresa o una posibilidad para mejorar la rentabilidad de esta.

Participación de mercado: la relación de las ventas de una empresa o compañía con el total de ventas de la industria. La participación de mercado, también distinguida como market share, es el participación que se utiliza para calcular la relevancia, el tamaño y el desempeño de una empresa con afinidad a sus competidores.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Promociones del consumidor: técnicas diseñadas para atraer al consumidor o usuario finales a un producto específico.

Publicidad local: La publicidad local es aquella que se realiza seleccionando criterios geográficos, con el objetivo de llegar a un público muy concreto, normalmente determinado por residir en una zona determinada. Hacer publicidad local es muy rentable, además existen muchos medios para llegar al público de una zona escogida, a continuación se puede apreciar algunas técnicas de publicidad local y los medios en los que se puede actuar.

Segmentación geográfica: segmentación de un mercado meta en base a región, tamaño de país, ciudad o tamaño de pueblo

Segmentación demográfica: segmento de mercado en base a edad, sexo, tamaño de la familia, ciclo de vida familiar, ingreso, ocupación, educación, religión, raza, nacionalidad, y/o clase social.

Toma de decisiones: proceso toma de decisiones de hacer o realizar una compra.

Ventas directas: forma de venta que usan las empresas, en la cual mercantilizan sus productos llevándolos al lugar donde se encuentra el cliente; trayendo ventas de persona a persona, las demostraciones en casa o las ventas en línea.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Capítulo II: Propuesta comercial

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

2.1 Descripción de Empresa

“Comercial Don Lucho” cuenta con un local en el norte de la ciudad de Guayaquil, nace desde el 2021 de un comerciante que sabe del oficio de la costura, que ha emprendido un nuevo reto como es el de confección y comercializar prendas jeans industriales con reflectivos; viendo la necesidad de las personas que trabajan en el sector Inmaconsa ubicado en el norte de la ciudad de Guayaquil.

2.1.1 Descripción del Proyecto

La autora ve la necesidad de establecer legalmente el negocio de su padre como una empresa que se dedica a la confección y comercialización de prendas jeans con reflectivos, contribuyendo con la creación de un plan de negocio con estrategias comerciales y de marketing para que se dé a conocer en el mercado actual, una descripción de un plan financiero para cuantificar sus costos, gastos y pueda evidenciar las pérdidas o ganancias del negocio.

2.2 Misión, Visión, Valores, objetivos generales específicos.

Modelo de negocios (CANVAS)

2.2.1 Visión

Ser líder en el mercado de la confección con excelente calidad y lograr un posicionamiento en el mercado nacional a través de la innovación en la confección.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

2.2.2 Misión

Dar un servicio de calidad en la confección de prendas jeans industriales, hechos con material de calidad que brindan seguridad generando confianza y relaciones duraderas.

2.2.3 Valores

Compromiso: Trabajar sobre los logros alcanzados y hacia las metas planteadas, creer en lo que se hace y realizarlo con la normatividad determinada.

Profesionalismo: Ejercer el trabajo con honestidad, calidad y métodos apropiados en el tiempo deseado.

Responsabilidad: Comprometerse de manera consciente con los resultados logrados en el desempeño de los propósitos misionales de la institución.

Sentido de pertenencia: Sentirse parte de la Escuela, seguir sus normas de convivencia, trabajar por el alcance de sus objetivos y compromisos. Sentir orgullo y satisfacción de los logros alcanzados.

Confianza: Nivel de discernimiento y seguridad sobre sí mismo y los demás, que le permita desarrollar sus actividades interpersonales y profesionales con un alto grado de observancia y predictibilidad en las acciones sociales.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

2.2.4 Objetivo General

Posicionar a "Comercial Don Lucho" en el mercado de la ciudad de Guayaquil

2.2.5 Objetivos Específicos

- Incrementar la cuota de mercado en un 1 % anual
- Alcanzar 1000 seguidores en Instagram hasta diciembre del 2024
- Alcanzar el 1% de gastos en publicidad sobre las ventas anualmente
- Incrementar la producción y ventas en un 2,5% trimestralmente
- Cerrar al menos cuatro contratos nuevos en el año 2024

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Tabla No 2: Modelo de Negociación Canvas

Aliados Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relación con el Cliente	Segmentos de Clientes
<ul style="list-style-type: none"> • Proveedores de insumos para la confección • Proveedores de materias primas • Instituciones financieras • Empresas de publicidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Confección de prendas • Revisión de calidad • Manejo de inventario • Pautar en redes sociales y radio • Logística para despacho 	<p>“Comercial Don Lucho” Ofrece prendas jeans con reflectivos de alta calidad para el sector industrial, se realizan ajustes a medida en el momento de la compra para que el cliente esté satisfecha con la prenda que compra.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción de descuento una vez al mes. • Pautas en Instagram, Facebook y radio • Ajustes a la medida del cliente • Entregas a domicilio 	<ul style="list-style-type: none"> • Hombre y mujeres de 18 a 65 años • Empresas • Ubicado en la ciudad de Guayaquil • Nivel socio económico bajo, medio, medio alto, alto
	<p align="center">Recursos Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Establecimiento • Maquinas industriales • Maniquí • 5 colaboradores 		<p align="center">Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Establecimiento • WhatsApp • Instagram • Radio 	
	<p align="center">Estructura de Costes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pago de servicios básicos • Sueldos de empleados • Materias primas • Publicidad 		<p align="center">Estructura de Ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ventas de camisas industriales con reflectivos • Ventas de pantalones industriales con reflectivos • Pagos en efectivos 	

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Propuesta de valor

Ofrecer confección y comercialización de prendas jeans para el uso de los empleados de empresa ya que cuentan con reflectivos que son importante para toda industrial, las prendas son elaboradas con materias primas de alta calidad. Cada prenda es confeccionada con la más alta calidad ya que para las áreas donde se utilizan requieren que tengan la mayor resistencia y durabilidad, los reflectivos son cocidos con costura reforzada para que permanezcan adheridos siempre a la prenda.

Segmento de cliente

El segmento de clientes al cual están dirigidas específicamente las prendas jeans es a empresas o industrias, hombres y mujeres de 18 a 65 años de la ciudad de Guayaquil de niveles socio económico, bajo, medio, medio alto, alto.

Canales de comunicación

Las ventas se realizan en el establecimiento utilizando como herramientas exhibiciones en el exterior del local con maniqués, personal realizando captación de clientes que recorren por los exteriores, habladores indicando costos y que tipo de prendas se ofrece. Adicional se ofrece entregas a domicilio con previa cancelación en efectivo o bajo pedido en tallas extras, en las redes sociales se realizarán publicaciones de las prendas elaboradas.

Relación con el cliente

La relación con el cliente es el trato directo en tienda física y también se realizarán promociones y anuncios de descuentos una vez al mes en plataformas

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

digitales, en el local de atención física los clientes se prueban las prendas y si es necesario se realizan ajustes a la medida del cliente, los clientes también tienen la opción de realizar pedidos de tallas extras grandes. Todo los clientes frecuente están fidelizados con descuentos adicionales por sus compras habituales de esta forma hacen que sean el referente para que direccionen clientes nuevos hacia el local.

Estructura de ingreso

Los ingresos se realizan en base a las ventas directas de prendas confeccionadas, solo se aceptan pagos en efectivo. En el sector donde actualmente funciona Comercial Don Lucho es un lugar donde transitan muchos obreros y personal de camaroneras, cartoneras, mecánicas, industrias alineadas al acero, sector alimenticio, cartoneras y muchos locales informales donde el flujo en efectivo se mueve de una manera impresionante dando la oportunidad de poder realizar los cobros de esta forma.

Recursos claves

Son la parte principal en el giro del negocio ya que con ello se realizan casi en un 80% toda la operación para poder tener cada producto disponible a la venta, entre ellos tienen los recursos físicos maquinarias como puta recta, recubridora, empre tinadora, zig zag, overlock, cortadora, plantillas, etiquetas, materia prima (telas, hilos, cierres etc.), insumos para exhibir las prendas en vitrinas y maniqués, local comercial que está en un sector de bastante afluencia de personas que permite que conozcan el establecimiento y todo los productos que ofrecen.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Actividades claves

Dentro de las actividades claves tienen como la más importante la adquisición de materia prima que en este caso son las telas siempre anclándose de proveedores que les garanticen calidad y garantía en las mismas para esto trasmitirlo al cliente final, el financiamiento y apalancamiento es muy importante para poder incrementar inventario y asimismo puedan cubrir los rubros del negocio, la confección diaria de las prendas jeans las mismas que deben pasar por la respectiva revisión de calidad y llevar el control de inventario diario para disponer de stock a la demanda requerida y la promoción de todo el trabajo que realizan en redes sociales para poder incrementar la venta y dar a conocer más el negocio.

Socios claves

Dentro de los socios claves existen los proveedores de telas, estos permiten por medio del crédito otorgado generar mayor producción y que tengan más variedad en productos que ofrecen a sus clientes, también cuentan con los bancos como opción para poder tener ese apalancamiento financiero si lo requieren socios claves, los proveedores insumos varios, casa comerciales para financiamiento de maquinarias, empresa eléctrica, proveedor de internet y telefonía móvil.

Estructura de costo

La estructura de costos se da principalmente con mayor rubro en el pago de nómina a los colaboradores de Comercial Don Lucho, el pagos de los servicios básicos como es energía eléctrica, agua e internet, los costos que son para la compra de las materias primas e insumos, gastos de publicidad, costos de logística que permiten que

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

todo lo requerido para el óptimo funcionamiento y operatividad se encuentre en el establecimiento y cotos en alquiler de local.

2.3 Estrategia genérica

Ser el mejor: "Comercial Don Lucho" se caracteriza por brindar la mejor calidad del mercado en prendas jeans con reflectivo, reúnen las condiciones de durabilidad, confort que permite flexibilidad y movimiento en todo momento. Modelos clásicos con bolsillos delanteros, cierre y botones plásticos cumpliendo todos los estándares establecidos por seguridad ocupacional; todas las prendas son elaboradas con tela índigo (tela 100% algodón).

2.4 Ventajas competitivas

Mano de obra altamente calificada: personal calificado con conocimientos especializados en el manejo de maquinarias industriales para la confección de prendas jeans

Entregas en menor tiempo: la ventaja es tener el punto de confección en el punto de comercialización por lo que las prendas pueden ser entregadas en 24 horas

Ajustes a la medida: tener máquinas en el local permite realizar cualquier ajuste a la prenda en el mismo momento de la compra.

Ubicación geográfica: el local está ubicado en un sector industrial y comercial del norte de la ciudad de Guayaquil que permite que los empleados de las empresas de los alrededores realicen sus comprar al salir de sus jornadas de trabajo.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

2.5 FUERZAS DE PORTER

En el análisis realizado de este modelo analítico se puede identificar el negocio frente a los mercados actuales y realizar una valoración general de los competidores, proveedores, productos sustitutos y de los clientes. Se medirán los recursos basados a estas fuerzas. Cuando el poder de negociación es entre un solo proveedor y el cliente el nivel de negociación del proveedor es alto y el del cliente es bajo, pero si existen muchos proveedores con el mismo producto el nivel de negociación cae y el cliente tiene un alto nivel de negociación al tener más alternativas de compra.

Tabla No 3: 5 Fuerzas de Porter

5 FUERZAS DE PORTER	PONDERACION
PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES	2
PODER DE NEGOCIACION DE LOS CLIENTES	1
AMENAZA DE P/S SUSTITUTOS	4
AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES	2
RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES	2

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO"
DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES
CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO
2024."

GRÁFICO No 1: 5 Fuerzas de Porter



Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

Dentro de la confección y comercialización hay alto poder de negociación con los proveedores y clientes debido que no tiene competencia cerca del local que venda prendas jeans industriales con cinta reflectiva sin embargo los clientes tienen la opción de compra de prendas jeans sin cintas reflectivas; adicional hay alta competencia los sábados debido a la feria de jeans de la asociación de Pelileo que son competencia directa.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Tabla No 4: Foda

DEBILIDADES	AMENAZAS
1. Falta de personal capacitado para costura	1. Nuevos competidores
2. Falta de publicidad	2. pocos proveedores de materias primas
3. Bajo stock	3. Clientes insatisfechos
4. Poca investigación de mercado	4. Elevado número de prendas como sustitos
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
1. Calidad garantizada	1. Desarrollo de nuevas prendas como por ejemplo chalecos reflectivos.
2. Proveedores con respuesta inmediata	2. Demanda en crecimiento
3. Ajustes de prendas a la medida en el momento de la compra	3. Uso de herramientas tecnológicas para publicidad
4. Posibilidad de incentivos mensuales a sus empleados.	4. Nuevos procesos de control.

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Tabla No 5: FODA CRUZADO

ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
E1 Aprovechar el servicio de ajustes de las prendas para fidelizar a los clientes para incrementar la demanda (F3 O2)	E5 Contratar a personal capacitado para desarrollar y mantener la producción de nuevos productos. (D1 O 1)
E2 Desarrollar nuevas prendas para el sector industrial e incrementar comprar con los proveedores estratégicos (F2 O 1)	E6 Realizar publicidad en redes sociales y radio para incrementar la demanda (D2 O 2)
E3 Implementar una estrategia de marketing para incrementar la demanda, evidenciando la calidad de las prendas (F1 O3)	E7 Gestionar procesos de control para garantiza que todo funcione de manera óptima garantizando stock (D3 O4)
E4 Llevar un control de procesos de ventas por vendedor para proporcionar incentivos mediante bonos mensuales (F4 O4)	E8 Realizar investigación de mercado usando herramientas tecnológicas para pautar en redes sociales para el mercado objetivo (D4 O3)
ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
E9 Buscar nuevos proveedores estratégicos (F2 A2)	E13 Contratar personal capacitado para ampliar la producción (D1A1)
E10 Disminuir los productos sustitutos de la competencia se debe enfatizar la calidad las prendas (F1 A4)	E14 Contar empresa de publicidad y conseguir nuevos proveedores para atender la demanda del mercado (D2 A2)
E11 Ofrecer el servicio gratuito de ajustes a las prendas para que los clientes siempre estén satisfechos (F3 A3)	E15 Contratar una empresa de investigación de mercado para pautar al mercado objetivo (D 4 A3)
E12 Incentivar a los empleados con bonos para acaparar el mercado y no dar oportunidad a la competencia. (F4 A1)	E16 Llevar un control de stock implementando procesos con la finalidad de tener alertas por bajo stock (D 3 A4)

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

E1 Aprovechar el servicio de ajustes de las prendas para fidelizar a los clientes para incrementar la demanda (F3 O2) 1/6/2024

E2 Desarrollar nuevas prendas para el sector industrial e incrementar comprar con los proveedores estratégicos (F2 O 1) 15/1/2025

E3 Implementar una estrategia de marketing para incrementar la demanda, evidenciando la calidad de las prendas (F1 O3) 1/6/2024

E4 Llevar un control de procesos de ventas por vendedor para proporcionar incentivos mediante bonos mensuales (F4 O4) 1/6/2024

E5 Contratar a personal capacitado para desarrollar y mantener la producción de nuevos productos. (D1 O 1) 15/1/2025

E6 Realizar publicidad en redes sociales y radio para incrementar la demanda (D2 O 2) 1/6/2024

E7 Gestionar procesos de control para garantiza que todo funcione de manera óptima garantizando stock (D3 O4) 1/6/2024

E8 Realizar investigación de mercado usando herramientas tecnológicas para pautar en redes sociales para el mercado objetivo (D4 O3) 1/6/2024

E9 Buscar nuevos proveedores estratégicos (F2 A2) 1/6/2024

E10 Disminuir los productos sustitutos de la competencia se debe enfatizar la calidad de las prendas (F1 A4) 1/6/2024

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

E11 Ofrecer el servicio gratuito de ajustes a las prendas para que los clientes siempre estén satisfechos (F3 A3) 1/6/2024

E12 Incentivar a los empleados con bonos para acaparar el mercado y no dar oportunidad a la competencia. (F4 A1) 1/6/2024

E13 Contratar personal capacitado para ampliar la producción (D1A1) 1/6/2024

E14 Contar empresa de publicidad y conseguir nuevos proveedores para atender la demanda del mercado (D2 A2) 1/6/2024

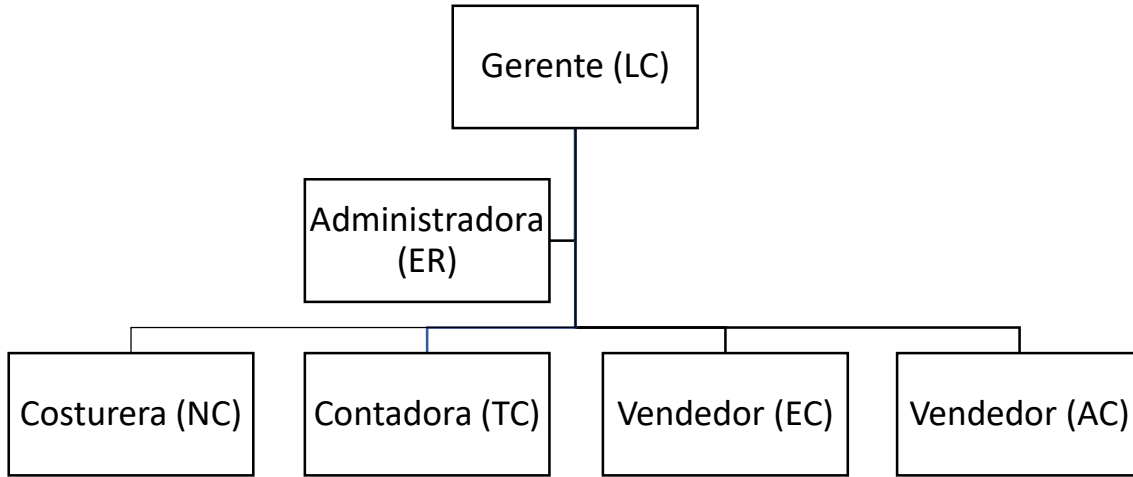
E15 Contratar una empresa de investigación de mercado para pautar al mercado objetivo (D 4 A3) 1/6/2024

E16 Llevar un control de stock implementando procesos con la finalidad de tener alertas por bajo stock (D 3 A4) 1/6/2024

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO"
DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES
CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO
2024."

2.6 Estructura Organizacional

GRÁFICO No 2: Estructura organizacional



Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: Luis Cashabamba

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Tabla No 6: Análisis PESTEL

POLÍTICO	ECONÓMICO	SOCIAL	TECNOLÓGICO	AMBIENTAL	LEGAL
1 Desestabilidad institucional	1 Crecimiento del PIB 3,1%	1 Alto índice de delincuencia	1 Velocidad de innovación	1 Incremento de usos de productos biodegradables	1 Nivel de Corrupción alto
2 Período gubernamental y en proceso de cambio	2 Aumento del índice de desempleo	2 Amenazas de vulnerabilidad de información	2 Nuevas maneras de producción	2 Prohibición de plástico	2 Formación de microempresas
3 Gobierno con ideología de derecha	3 Impuesto a la renta	3 Consumismo	3 Núcleo de desarrollo	3 Espacios libres de humo	3 Ley de Seguridad industrial

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Tabla No 7: Análisis de Linkert

FACTOR	ASPECTO	TIEMPO			TIPO DE IMPACTO		
		CORTO	MEDIANO	LARGO	POSITIVO	NEGATIVO	INDIFERENCIA
POLITICAL	ASPECTO P1			X		X	
	ASPECTO P2			X	X		
	ASPECTO P3			X	X		
ECONOMICO	ASPECTO E1		X		X		
	ASPECTO E2	X				X	
	ASPECTO E3	X					X
SOCIAL	ASPECTO S1		X			X	
	ASPECTO S2		X			X	
	ASPECTO S3		X		X		
TECNOLOGICO	ASPECTO T1	X			X		
	ASPECTO T2	X			X		
	ASPECTO T3		X		X		
ECOLOGICO	ASPECTO EG1			X	X		
	ASPECTO EG2			X	X		
	ASPECTO EG3			X	X		
LEGAL	ASPECTO I1			X		X	
	ASPECTO I2		X		X		
	ASPECTO I3		X		X		

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

2.7 Plan de Marketing

2.7.1 Contexto general del mercado

Guayaquil es una ciudad que va en crecimiento de una forma acelerada y esto va de la mano con el crecimiento también de negocios formales e informales, todo esto crea directa e indirectamente fuentes de empleo. Que permite que exista un circulante para poder seguir con el ciclo del consumo dentro de la ciudad, esto se debe de aprovechar para crear esa necesidad de compra y poder ser parte de la circular. Esto permite que el local no solo tenga una buena ubicación, sino que las ventas se incrementen y sea más conocido a los alrededores. Como es de conocimiento general, la mayor parte de la producción de estas prendas está ubicada en la sierra ecuatoriana a varios kilómetros de Guayaquil y al tener una pequeña parte de la producción dentro de la ciudad no solo garantiza un mejor costo del producto sino también un mejor tiempo para entrega de estos al consumidor final.

2.7.2 Perfil del cliente:

Los clientes objetivos y potenciales son empresas públicas, privadas, negocios, productoras, comercializadoras, importadoras que están ubicadas en la ciudad de Guayaquil, especialmente en el norte de la ciudad en el sector Inmaconsa debido a que es el sector donde está ubicado el local de confección y comercialización,

El sector industrial donde está ubicado el local no solo tiene, sino que genera una fuerte afluencia de personas que se convierten en clientes, clientes en muchos de ellos casos se hacen habituales y en otros casos existen prospectos que sienten la necesidad y programan futuras compras.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

2.7.3 Estrategia de Producto

El Jeans es un producto que en gran parte es una prenda genérica que actualmente se encuentran en varios sectores de la costa específicamente Guayaquil, pero el plus del producto en Comercial Don Lucho nació del requerimiento de compradores habituales del sector donde en sus visitas realizaban compras, pero a su vez también sugerencias sobre los jeans con reflectivos. Esto permitió tomar la decisión de realizarlos en el mismo local e incluso haciendo algo muy diferente a la competencia que es el colocarle los reflectivos en el momento y el color que escoja el cliente.

Al realizar este tipo de cosas se le transmite al cliente seguridad y le brinda esa alternativa de elegir su prenda de una mejor manera y personalizarlo con la cinta de su agrado. La utilidad del producto como tal no es la esperada, pero permite tener un crecimiento orgánico de forma lineal que permite al negocio implementar más variedad de productos para obtener más segmentos de mercados.

2.7.4 Estrategia de Plaza

Mucho antes de la pandemia la plaza o mercado donde se ofrecía este tipo de producto no tenía mucha acogida quizás porque los clientes objetivos de sus alrededores no tenían la necesidad del uso de reflectivos y si necesitaban de este, era muy puntualmente y en mucho de los casos no tenían conocimiento que en Comercial Don Lucho podrían encontrarlo.

Fue de esta manera que vieron la necesidad de poder encontrar una nueva ubicación donde se pueda crecer con este tipo de segmento de uso industrial, donde la

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

necesidad por temas de seguridad no sea solo por desgaste de la prenda, sino más bien por la seguridad que brinda al momento de usarla.

Para tener una aceptación de estas prendas se tuvo que estimar el porcentaje o magnitud del tamaño de industrial del sector industrial del norte de Guayaquil, donde se pude elegir punto estratégico el actual local donde se tiene estratégicamente buena ubicación por la gran afluencia de personal que labora en sus alrededores.

La obertura que actualmente se está realizando con la ubicación del local es 2 veces mayor que la antes ya realizada, debido que se encuentra en un lugar principal que cuenta con un paradero de buses justo en la parte del frente, que permite que todo lo exhibido pueda ser visualizado por los que transitan en el sector.

2.7.5 Estrategia de Promoción

Para dar a conocer de los productos que comercializa Comercial Don Lucho se genera una captación de clientes vía directa uno a uno, por medio de una persona del equipo de ventas que está constantemente motivando en las afueras del local el interés de compra de todos los que transitan por el lugar.

Esto genera que una vez que se capta la atención del prospecto se le ofrezcan ya más direccionado, el producto el cual llamo la atención de este, llegándole incluso a preguntar en que él está interesado y cuál es su requerimiento de la variedad de prenda, donde por lo general se inclinan al tema de jeans industriales.

La promoción y venta que se aplica es siempre resaltando todos los beneficios adicionales que destacan en las prendas que comercializa Comercial Don Lucho, que son los jeans con sus respectivo reflectivo que es lo más solicitado en este sector, que

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

al ser industrial incrementa la demanda de estos ya sea por temas de mejor presentación o por seguridad industrial que es lo que actualmente se puntualiza en todas las empresas y fábricas.

Esto lleva a que se tenga una relación más de cerca con las pequeñas y grandes empresas del sector, siendo algo muy importante que a una corta distancia ellos puedan contar con estos implementos que son de mucha importancia para este sector que es el industrial.

2.7.6 Estrategia de Precio

Todo negocio o empresa debe enfrentarse al reto de fijar precios para su producto o servicio. Desde tiempo muy remotos el precio se lo establecía mediante el comprador y vendedor. En la actualidad se lo direcciona más por la variable del mercado en el que está el producto en mención.

Este precio que se coloca determina en realidad la cantidad de la demanda, pero a su vez el número de los compradores, si en muchos casos el precio llega a ser una objeción para la no compra del producto se debe aplicar como estrategia, resaltar todo los beneficios, cualidades y calidad del producto ofrecido resaltando por encima de todo el plus de la cinta reflectiva de calidad.

Además, tener en cuenta siempre un descuento más aun cuando son cantidades no tan frecuentes de compra como cuando son al por mayor y así tener segmentado el tema de precios para diferentes tipos de clientes.

Es importante tener adicional un plan de crédito para clientes que ya son frecuentes y de confianza para así poder brindarles y ofrecerles ese plus adicional y así

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

También un crédito directo para las industriales si se da el caso de una negociación directa con ellos.

Tabla No 8: Lista de precio

Lista de precios		
Descripción	Tallas	Precio
Jeans con cinta reflectiva	30	\$12,00
Jeans con cinta reflectiva	32	\$12,00
Jeans con cinta reflectiva	34	\$15,00
Jeans con cinta reflectiva	36	\$15,00
Jeans con cinta reflectiva	38	\$15,00
Jeans con cinta reflectiva	40	\$18,00
Jeans con cinta reflectiva	42	\$18,00
Jeans con cinta reflectiva	44	\$18,00
Jeans con cinta reflectiva	46	\$20,00
Jeans con cinta reflectiva	48	\$20,00

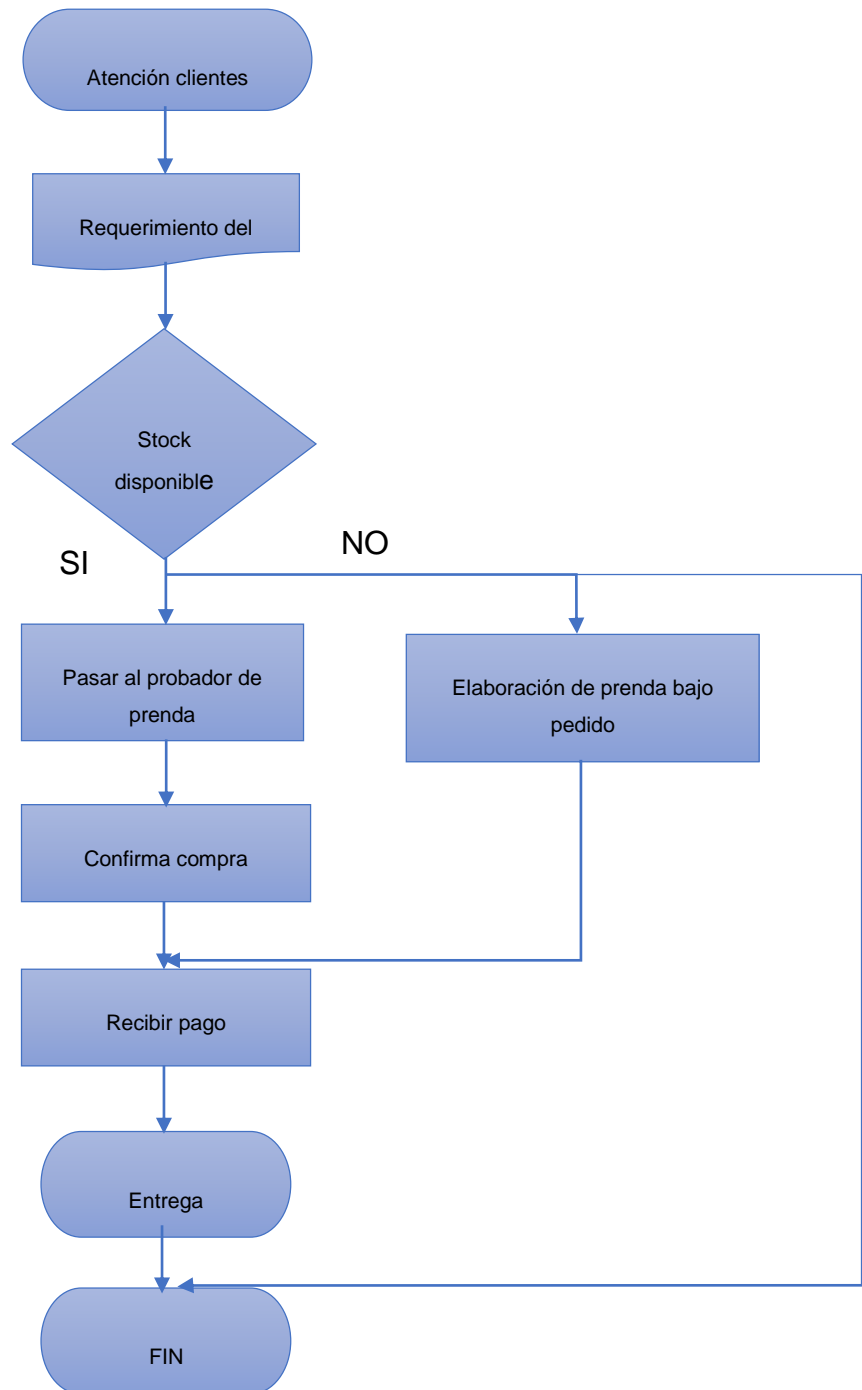
Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: Luis Cashabamba

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO"
DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES
CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO
2024."

2.7.7 Estrategia de Proceso

GRÁFICO No 3: Proceso de venta

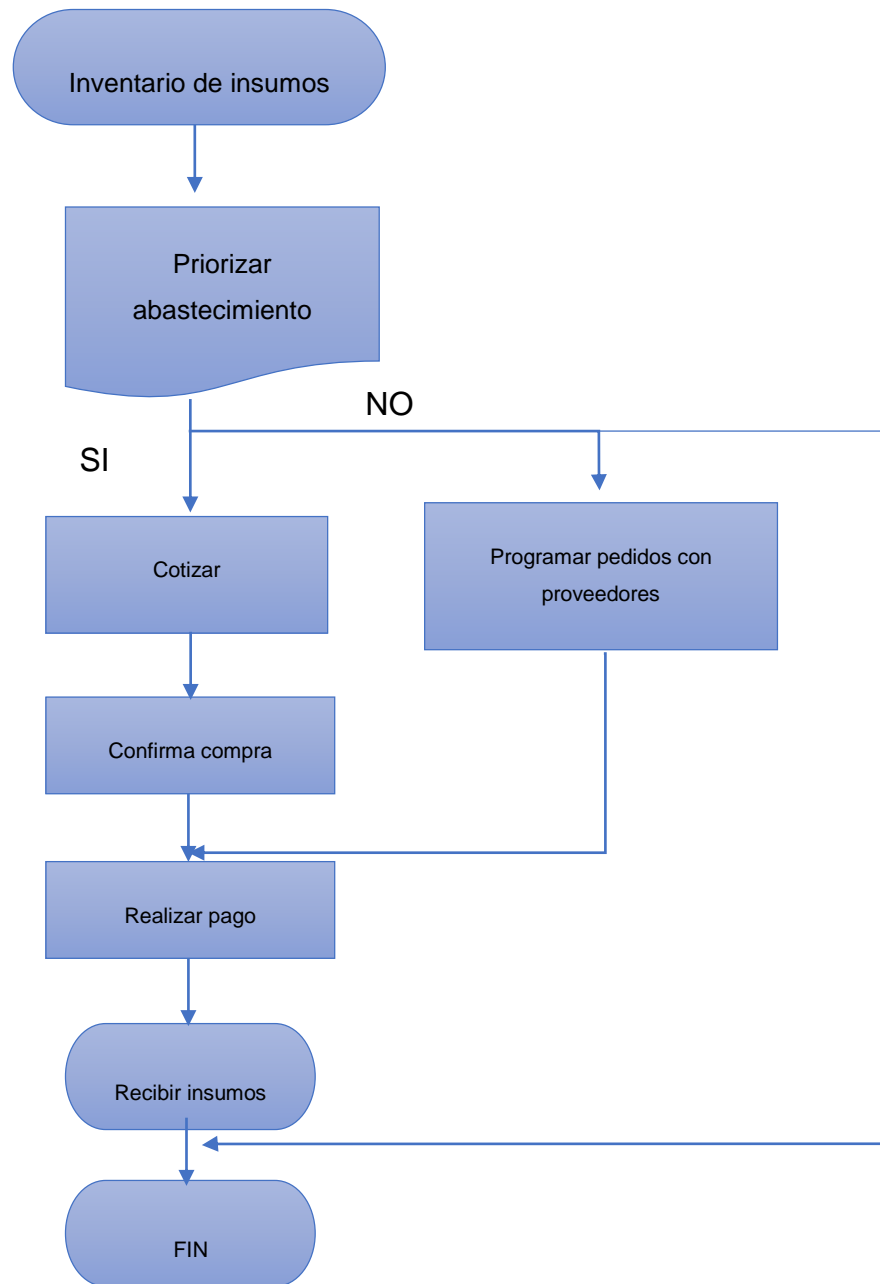


Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: Luis Cashabamba

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO"
DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES
CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO
2024."

GRÁFICO No 4: Proceso de compra de materias primas.



Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

2.7.8 Estrategia de Personas

En lo que respecta a la eficiencia se trata de que todos los productos cumplan al 100 % las exigencias de los clientes ya que con ello los productos reflejan la calidad, no solo en la tela y accesorios con los que cuentan cada uno de ellos si no también el profesionalismo usado para la confección de las prendas que se comercializa.

Esto refleja no solo la pasión si no la responsabilidad con la que se toma al realizar lo que el cliente desea y necesita no solo para proyectar buena imagen si no para poder cumplir con las exigencias que solicitan los reglamentos de control con tema de seguridad industrial tanto en empresas como en industrias.

Sin dejar a lado un tema muy importante que es el cumplir de una forma muy puntual todos los pedidos y sean en cantidades pequeñas o pedidos en volumen alineándonos siempre con esto a todos los valores y principios de la calidad de los productos.

Todo esto no solo se lo realiza para que el cliente se sienta satisfecho sino también para que cada uno de los colaboradores del negocio día a día tengan una actitud positiva y sientan la seguridad al momento de ofrecer cada una de estas prendas y así tener un mejoramiento continuo que se refleja en la satisfacción de cada uno de los clientes.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO"
DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES
CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO
2024."

2.7.9 Estrategia de evidencia física

Figura No 1: Creación de etiquetas



Figura No 2: Local con prendas a la venta



**PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO"
DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES
CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO
2024."**

Figura No 3: Pantalones Jeans confeccionados



PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO"
DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES
CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO
2024."

Figura No 4: Camisas jeans confeccionadas



PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

2.8 Plan de acción para el logro de los objetivos

Tabla No 9: Plan de acción para el logro de los objetivos

Incrementar la cuota de mercado en un 1 % anual						
MEDIOS	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
			INICIO	FIN		
Realizar un plan de personalización de atención al cliente	Mejorar la retención de los clientes	EC/NC	1/9/2024	Permanente	\$, Facilitador, recurso humano	\$, # de clientes retenidos, incremento en ventas
Innovar, crear nuevas prendas	Presentar nuevos diseños, nuevas opciones	EC/NC	1/1/2024	1/3/2025	\$, Facilitador, maquinaria, diseñador	\$, Incrementar Mix de productos, ventas
Diseñar campaña de comunicación en Instagram	Presentar elaboración y productos terminados	EC/NC	1/9/2024	Permanente	\$, Diseñador, equipos tecnológicos	# Likes, # de alcance de la publicación
Realizar podcasts dirigido al mercado objetivo	Fortalecer y reconocimiento de marca	EC/NC	1/6/2024	1/6/2025	\$, Facilitador, tiempo	% Clientes fidelizados, % satisfacción, # ventas cerradas
Realizar un brenchmarking	Aprender de los Competidores	EC/NC	1/6/2024	Permanente	\$, Facilitador, tiempo	% Participación De Mercado

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Tabla No 10: Alcanzar 1000 seguidores en Instagram hasta diciembre del 2024

Alcanzar 1000 seguidores en Instagram hasta diciembre del 2024						
MEDIOS	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
			INICIO	FIN		
Crear cuenta con perfil de empresa en Instagram	Incrementar clientes que se vean reflejados en las ventas	ER/EC	1/6/2024	30/6/2024	\$, facilitador, equipo computarizado, teléfono	\$, % Incremento de ventas
Crear contenido semanal para redes sociales	Ganar reconocimiento en el mercado potencial	ER/EC	1/6/2024	Permanente	\$, facilitador, equipo computarizado, teléfono, salas, equipos de iluminación,	# Likes, # de alcance de la publicación
Realizar sorteos mensuales	Fidelizar clientes	ER/EC	1/7/2024	31/7/2025	\$, equipo computarizado, teléfono	# de ventas cerradas, \$ vendidos, # programas, % incremento en ventas
Interactuar en un lapso no mayor a 12 horas en las redes sociales	Mantener buena comunicación con los clientes	ER/EC	1/6/2024	Permanente	\$, equipo Computarizado, teléfono	% De satisfacción, # de clientes Satisfechos
Difundir la cuenta de Instagram en tarjetas de presentación	Incrementar leads	ER/EC	1/6/2024	Permanente	\$, tarjetas de presentación	% de clientes fidelizados

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Tabla No 11: Alcanzar el 1% de gastos en publicidad sobre las ventas anualmente

Alcanzar el 1% de gastos en publicidad sobre las ventas anualmente						
MEDIOS	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
			INICIO	FIN		
Realizar un presupuesto del plan financiero	Obtener buenos resultados en las metas financieras	LC/TC	1/06/2024	Permanente	\$, facilitador, equipo computarizado,	\$, % Incremento de ventas, alcance de la publicación
Elaborar presupuesto de marketing - Contar con un plan de acción a corto y largo plazo	Asegurar los recursos tengan buen uso y controlar el retorno de inversión	LC/TC	1/06/2024	Permanente	\$, facilitador, equipo computarizado, recurso humano	\$, alcance de la publicación
Planificar y administrar gastos de marketing y publicidad	Cumplir con los objetivos para alcanzar la rentabilidad esperada	LC/TC	1/06/2024	Permanente	\$, equipo computarizado, recurso humano, tiempo	# de ventas cerradas, \$ vendidos
Definir el calendario de publicaciones	Planificar de manera organizada	LC/TC	1/06/2024	Permanente	\$, facilitador, equipo computarizado, recurso humano, tiempo	\$, alcance de la publicación
Ampliar canales para los mensajes publicitarios	Incrementar las ventas	LC/TC	1/06/2024	1/12/2024	\$, facilitador, equipo computarizado, recurso humano	\$, alcance de la publicación, # de clientes retenidos, incremento en ventas

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Tabla No 12: Incrementar la producción y ventas en un 2,5% trimestralmente

Incrementar la producción y ventas en un 2,5% trimestralmente						
MEDIOS	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	INICIO	F E C H A FIN	RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
Hacer uso de las nuevas tecnologías	Optimizar la comunicación con los clientes	AC/ER	1/09/2024	Permanente	\$, equipos tecnológicos, recurso humano	\$, # de clientes retenidos, incremento en ventas
Definir un mensaje de venta claro y persuasivo	Convencer a los clientes de ser su mejor aliado	AC/ER	1/09/2024	Permanente	\$, recurso humano, maquinaria, facilitador	\$, # de clientes retenidos, incremento en ventas
Ventas telefónicas	Identificar clientes potenciales	AC/ER	1/09/2024	Permanente	\$, teléfono, equipos tecnológicos	\$, # de clientes retenidos, incremento en ventas
Ofrecer servicios adicionales/ventas cross-selling	Conseguir satisfacción de clientes	AC/ER	1/09/2024	Permanente	\$, recurso humano, maquinaria, tiempo	% Clientes fidelizados, % satisfacción, # ventas cerradas
Obtener un sistema de facturación	Cuantificar las ventas mensualmente	AC/ER	1/09/2024	Permanente	\$, equipos tecnológicos	\$, # de clientes, % ventas

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Tabla No 13: Cerrar al menos 4 contratos nuevos en el año 2024

Cerrar al menos 4 contratos nuevos en el año 2024						
MEDIOS	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
			INICIO	FIN		
Realizar ventas por internet	Elevar la satisfacción y darle la información que necesita el cliente	LC/AC	1/6/2024	Permanente	\$, equipos tecnológicos, recurso humano	\$, # de clientes, % ventas
Realizar visitas mensuales a clientes AA	Captar nuevos clientes	NC/LC	1/6/2024	Permanente	\$, transporte, recurso humano	\$, # de clientes, % ventas
Recopilar información prospectos	Realizar seguimientos a prospectos	AC/LC	1/6/2024	Permanente	\$, equipos tecnológicos, recurso humano	\$, # de clientes
Programar charlas ocupacionales	Concretar ventas con contratos anuales	NC/LC	1/2/2024	31/1/2025	\$, transporte, recurso humano	\$, # de clientes, % ventas
Proporcionar visitas a las instalaciones de confección	Dar a conocer el proceso de manufactura para generar confianza	NC/LC	1/2/2024	31/1/2025	\$, transporte, recurso humano	\$, # de clientes, % ventas

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO"
DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES
CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO
2024."

Capítulo III: Análisis Financiero

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

3.1 Principales Supuestos Financieros

Para ejecutar el análisis financiero del presente proyecto se tomó en cuenta la incidencia de varias variables, las cuales han sido identificadas en los siguientes supuestos:

El salario básico proyectado se basa en la ejecución para el 2024 de acorde a lo dispuesto por la presidencia a que el incremento esperado para cada año sea de \$25.

El incremento anual de sueldos, se considera un incremento del 5% para cada año estimado para aquellos trabajadores que perciben un poco más que un salario básico.

Comportamiento de la demanda esperada se basa en el crecimiento del 1% de unidades vendidas cada año, planteada en los objetivos SMART.

Comportamiento de gastos del 10% en base a la inflación.

Tabla No 14: Supuestos

Supuestos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salarios básicos proyectados	\$475,00	\$500,00	\$525,00	\$550,00	\$575,00
Incremento anual de sueldos		5%	5%	5%	5%
Comportamiento de la demanda esperada		1%	1%	1%	1%
Comportamiento de los gastos		10%	10%	10%	10%

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

3.2 Financiamiento del Proyecto

Para que el proyecto que se está elaborando pueda ejecutarse se necesita: capital de trabajo para poder operar los primeros meses y cubrir sueldos, servicios básicos y materia prima. Los gastos pre-operacionales en cambio los utilizaran para cubrir gastos antes de la operación del negocio, adicional a esto, 2 computadoras y 1 impresora que son activos que se implementaran en el plan de negocio.

Tabla No 15: Inversión

DESCRIPCIÓN	TIPO DE ACTIVO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL
Capital de trabajo	1. Activo corriente	1	40000	\$40.000,00		
Gastos pre-operativos	2. Otros activos	1	2000	\$2.000,00		
Computadoras	Equipos de cómputo	2	650	\$1.300,00	3	\$433,33
Impresoras	Equipos de cómputo	1	250	\$250,00	3	\$83,33
INVERSIÓN TOTAL				43.550,00		516,67

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Para tener el valor de la inversión requerida deben de tener un aporte propio el cual tiene un 50% de participación con un valor de \$21.775 y el 50% del valor faltante será el aporte a terceros por medio de una entidad bancaria con una estimación del 16% de tasa de interés por el valor de \$21.775, esta estimación se la ha realizado para pagar a 5 años plazo.

Tabla No 16: Detalle de financiamiento

Inversión Requerida	\$43.550,00	
Financiamiento	Valor	%
Aportes propios	\$21.775,00	50%
Aportes de terceros (Bancos)	\$21.775,00	50%
Total financiamiento		
Tasa por pagar	16,00%	
Plazo de deuda (años)	5	
Inversión Requerida	\$43.550,00	

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Sueldos

En la proyección de 5 años se implementará la contratación de 3 persona para poder cumplir la ejecución del plan de producción establecido, adicional a la contratación de un administrador, un vendedor; tomando en cuenta que gozaran de todos los beneficios como 13° y 14° sueldo más aportes de ley, el detalle se observa en el anexo 1.

Tabla No 17: Sueldos

PROYECCIONES MENSUALES					
Nómina	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Administrador	\$762,48	\$853,21	\$895,87	\$940,56	\$987,38
Vendedor	\$642,00	\$717,95	\$753,85	\$791,44	\$830,80
Operario 1 (Costurera)	\$642,00	\$717,95	\$753,85	\$791,44	\$830,80
Operario 2 (Costurera)		\$672,12	\$753,85	\$791,44	\$830,80
Operario 3 (Costurera)				\$743,20	\$830,80
Total mensual	\$2.046,48	\$2.961,24	\$3.157,43	\$4.058,09	\$4.310,59

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Productos y Servicios

Para desarrollar el análisis financiero del presente proyecto hubo la necesidad de estimar el crecimiento de la demanda y así poder identificar las cantidades adicionales que aumentarían con la ejecución del plan de ventas, este incremento se lo coloca en unidades proyectadas a comercializar de forma adicional durante los próximos años.

Los datos que contiene la tabla No 18 fueron desarrollados de forma mensual y se los puede observar en los anexos 2,3,4,5,6

Tabla No 18: Demanda esperada anual

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pantalón Jeans T36	1.593	2.208	2.496	2.784	3.108
Pantalón Jeans T38	1.593	2.208	2.496	2.784	3.108
Pantalón Jeans T40		1.302	1.446	1.590	1.734
	949				
Pantalón Jeans T42		1.122	1.266	1.410	1.554
	808				
Pantalón Jeans T44		894	1.038	1.182	1.326
	633				
	5.576	7.734	8.742	9.750	10.830

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Ventas

Tomando en cuenta las unidades a incrementar para los próximos años se puede calcular la proyección de ventas mensuales y anuales del primer año, asignándose 1 % de crecimiento, ya con esto se tiene una proyección de ventas mensual y anual hasta el año 5.

Los datos que contiene la tabla No 19 y 20 fueron desarrollados de forma mensual y se los puede observar en los anexos 7,8,9,10,11.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Tabla No 19: Precios de ventas individuales

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pantalón Jeans T36	\$ 20,00	\$ 22,00	\$ 24,20	\$ 26,62	\$ 29,28
Pantalón Jeans T38	\$ 20,00	\$ 22,00	\$ 24,20	\$ 26,62	\$ 29,28
Pantalón Jeans T40	\$ 23,00	\$ 25,30	\$ 27,83	\$ 30,61	\$ 33,67
Pantalón Jeans T42	\$ 23,00	\$ 25,30	\$ 27,83	\$ 30,61	\$ 33,67
Pantalón Jeans T44	\$ 25,00	\$ 27,50	\$ 30,25	\$ 33,28	\$ 36,60

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Tabla No 20: Ventas Totales

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pantalón Jeans T36	\$ 31.860,00	\$ 48.576,00	\$ 60.403,20	\$ 74.110,08	\$ 91.008,46
Pantalón Jeans T38	\$ 31.860,00	\$ 48.576,00	\$ 60.403,20	\$ 74.110,08	\$ 91.008,46
Pantalón Jeans T40	\$ 21.827,00	\$ 32.940,60	\$ 40.242,18	\$ 48.674,67	\$ 58.391,24
Pantalón Jeans T42	\$ 18.584,00	\$ 28.386,60	\$ 35.232,78	\$ 43.164,33	\$ 52.329,86
Pantalón Jeans T44	\$ 15.825,00	\$ 24.585,00	\$ 31.399,50	\$ 39.331,05	\$ 48.534,92
TOTAL	\$ 119.956,00	\$ 183.064,20	\$ 227.680,86	\$ 279.390,21	\$ 341.272,93

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Costos

En cada uno de los productos el costo está en el 60% esto les permitirá sacar la proyección mensual y anual durante los próximos 5 años.

Tabla No 21: Costos de venta individuales

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pantalón Jeans T36	\$ 12,00	\$ 13,20	\$ 14,52	\$ 15,97	\$ 17,57
Pantalón Jeans T38	\$ 12,00	\$ 13,20	\$ 14,52	\$ 15,97	\$ 17,57
Pantalón Jeans T40	\$ 13,80	\$ 15,18	\$ 16,70	\$ 18,37	\$ 20,20
Pantalón Jeans T42	\$ 13,80	\$ 15,18	\$ 16,70	\$ 18,37	\$ 20,20
Pantalón Jeans T44	\$ 15,00	\$ 16,50	\$ 18,15	\$ 19,97	\$ 21,96

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Tabla No 22: Costos de ventas totales

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pantalón Jeans T36	\$ 19.116,00	\$ 29.145,60	\$ 36.241,92	\$ 44.466,05	\$ 54.605,07
Pantalón Jeans T38	\$ 19.116,00	\$ 29.145,60	\$ 36.241,92	\$ 44.466,05	\$ 54.605,07
Pantalón Jeans T40	\$ 13.096,20	\$ 19.764,36	\$ 24.145,31	\$ 29.204,80	\$ 35.034,74
Pantalón Jeans T42	\$ 11.150,40	\$ 17.031,96	\$ 21.139,67	\$ 25.898,60	\$ 31.397,92
Pantalón Jeans T44	\$ 9.495,00	\$ 14.751,00	\$ 18.839,70	\$ 23.598,63	\$ 29.120,95
SUELDOS	\$ 7.704,00	\$ 16.680,90	\$ 18.092,45	\$ 27.913,00	\$ 29.908,90
TOTAL	\$ 79.677,60	\$126.519,42	\$ 154.700,96	\$ 195.547,13	\$ 234.672,66

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

Los datos que contiene la tabla No 21 y 22 fueron desarrollados de forma mensual y se los puede observar en los anexos 12,13,14,15,16

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Gastos

En los gastos se consideran todas las partidas en las que están: Sueldos, alquiler, servicios básicos, publicidad, capacitación, movilización y suministros de oficina. Todo aquello que permitirá implementar el plan de ventas y tener el resultado y retorno esperado.

Tabla No 23: Gastos operacionales: administrativos y de ventas

GASTOS OPERACIONALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos	\$ 16.853,80	\$ 18.853,99	\$ 19.796,69	\$ 20.784,02	\$ 21.818,23
Alquiler	\$ 6.000,00	\$ 6.600,00	\$ 7.260,00	\$ 7.986,00	\$ 8.784,60
Servicios básicos	\$ 600,00	\$ 660,00	\$ 726,00	\$ 798,60	\$ 878,46
Publicidad	\$ 1.200,00	\$ 1.320,00	\$ 1.452,00	\$ 1.597,20	\$ 1.756,92
Capacitación	\$ 600,00	\$ 660,00	\$ 726,00	\$ 798,60	\$ 878,46
Movilización	\$ 1.200,00	\$ 1.320,00	\$ 1.452,00	\$ 1.597,20	\$ 1.756,92
Suministros de oficina	\$ 120,00	\$ 132,00	\$ 145,20	\$ 159,72	\$ 175,69
TOTAL	\$ 26.573,80	\$ 29.545,99	\$ 31.557,89	\$ 33.721,34	\$ 36.049,28

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

Los datos que contiene la tabla No 23 fueron desarrollados de forma mensual y se los puede observar en los anexos 17,18,19,20,21

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Préstamo

El valor solicitado al banco es del 50% que son \$21.775 el cual tiene una tasa de interés anual del 16% y mensualmente la tasa de interés sería del 16%.

Tabla No 24: Detalle de préstamo, financiamiento externo

Préstamo	\$21.775,00
Tasa anual	16,00%
Pagos por año	12
Tasa por período	1,33%
Plazo Deuda (años)	5
Cuotas (número)	60
Dividendo	\$529,53
Elaborado por Enma Cashabamba	

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Tabla No 25: Detalle anual de préstamo, financiamiento externo

Periodos anuales	0	1	2	3	4	5
Interés		\$3.263,87	\$2.731,48	\$2.107,37	\$1.375,74	\$518,08
Capital Pagado		\$3.090,44	\$3.622,83	\$4.246,94	\$4.978,56	\$5.836,22
Dividendos		\$6.354,31	\$6.354,31	\$6.354,31	\$6.354,31	\$6.354,31
Saldo	\$21.775,00	\$18.684,56	\$15.061,73	\$10.814,79	\$5.836,22	\$0,00

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

Los datos que contiene la tabla No 24 y 25 fueron desarrollados de forma mensual y se los puede observar en los anexos 22,23,24,25,26.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

3.3 Análisis de Estados Financieros

De una forma muy rápido y superficial el estado financiero da esa visión general de la situación del negocio. Este estado permite visualizar la liquidez y que tan rentable es el emprendimiento, demuestra cómo va teniendo un crecimiento de efectivo al término de cada año.

El flujo de caja es la entrada y salida de efectivo; indica cómo va creciendo y se tiene la liquidez esperada.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Tabla No 26: Estados financieros

ESTADOS FINANCIEROS						
	0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas		\$ 119.956,00	\$ 183.064,20	\$ 227.680,86	\$ 279.390,21	\$ 341.272,93
- Costo de Ventas		\$ 79.677,60	\$ 126.519,42	\$ 154.700,96	\$ 195.547,13	\$ 234.672,66
Utilidad Bruta en Ventas		\$ 40.278,40	\$ 56.544,78	\$ 72.979,90	\$ 83.843,08	\$ 106.600,27
- Gastos desembolsables		\$ 26.573,80	\$ 29.545,99	\$ 31.557,89	\$ 33.721,34	\$ 36.049,28
- Gastos no desembolsables		\$ 2.516,67	\$ 516,67	\$ 516,67	\$ 516,67	\$ 516,67
Utilidad Operacional		\$ 11.187,93	\$ 26.482,12	\$ 40.905,34	\$ 49.605,07	\$ 70.034,32
- Gastos financiamiento		\$ 3.263,87	\$ 2.731,48	\$ 2.107,37	\$ 1.375,74	\$ 518,08
+/- Ing/Eg. No operacionales		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad antes de Reparto a Trabajadores		\$ 7.924,06	\$ 23.750,65	\$ 38.797,97	\$ 48.229,33	\$ 69.516,24
- 15% Reparto Ut. Trabajadores		\$ 1.188,61	\$ 3.562,60	\$ 5.819,70	\$ 7.234,40	\$ 10.427,44
Utilidad antes de Impuesto Renta - 25% Impuesto Renta		\$ 6.735,45	\$ 20.188,05	\$ 32.978,28	\$ 40.994,93	\$ 59.088,80
Utilidad antes de Reserva Legal - 10% Reserva Legal		\$ 1.683,86	\$ 5.047,01	\$ 8.244,57	\$ 10.248,73	\$ 14.772,20
Utilidad antes de Reserva Legal - 10% Reserva Legal		\$ 5.051,59	\$ 15.141,04	\$ 24.733,71	\$ 30.746,20	\$ 44.316,60
Utilidad del ejercicio		\$ 505,16	\$ 1.514,10	\$ 2.473,37	\$ 3.074,62	\$ 4.431,66
+ Gastos no desembolsables		\$ 4.546,43	\$ 13.626,93	\$ 22.260,34	\$ 27.671,58	\$ 39.884,94
+ Reserva Legal		\$ 2.516,67	\$ 516,67	\$ 516,67	\$ 516,67	\$ 516,67
+ Deudas no pagadas en el periodo		\$ 505,16	\$ 1.514,10	\$ 2.473,37	\$ 3.074,62	\$ 4.431,66
- Deudas pagadas		\$ 2.872,47	\$ 8.609,61	\$ 14.064,27	\$ 17.483,13	\$ 25.199,64
- Amortización (cap.pagado)			\$ -2.872,47	\$ -8.609,61	\$ -14.064,27	\$ -17.483,13
+ Valor en Libros (si se vende)		\$ -3.090,44	\$ -3.622,83	\$ -4.246,94	\$ -4.978,56	\$ -5.836,22
Inversión	\$ -43.550,00				\$ -1.550,00	
Préstamo a largo plazo	\$ 21.775,00					
Flujo de Caja	\$ -21.775,00	\$ 7.350,29	\$ 17.772,01	\$ 26.458,09	\$ 28.153,16	\$ 46.713,55

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Tabla No 27: Estados financieros

	AÑO		AÑO		AÑO		AÑO		AÑO	
	1		2		3		4		5	
Efectivo	\$ 40.000,00	\$ 47.350,29	\$ 65.122,30	\$ 91.580,39	\$ 119.733,56	\$ 166.447,11				
A/f netos	\$ 3.550,00	\$ 1.033,33	\$ 516,67	\$ -	\$ 1.033,33	\$ 516,67				
Activos	\$ 43.550,00	\$ 48.383,63	\$ 65.638,97	\$ 91.580,39	\$ 120.766,89	\$ 166.963,77				
Ctas.doc. X pagar		\$ 2.872,47	\$ 8.609,61	\$ 14.064,27	\$ 17.483,13	\$ 25.199,64				
Préstamo bancario.	\$ 21.775,00	\$ 18.684,56	\$ 15.061,73	\$ 10.814,79	\$ 5.836,22	\$ 0,00				
Pasivos	\$ 21.775,00	\$ 21.557,03	\$ 23.671,34	\$ 24.879,05	\$ 23.319,36	\$ 25.199,64				
Capital social	\$ 21.775,00	\$ 21.775,00	\$ 21.775,00	\$ 21.775,00	\$ 21.775,00	\$ 21.775,00				
Reserva legal		\$ 505,16	\$ 2.019,26	\$ 4.492,63	\$ 7.567,25	\$ 11.998,91				
Utilidades retenidas		\$ 4.546,43	\$ 18.173,37	\$ 40.433,70	\$ 68.105,28	\$ 107.990,22				
Patrimonio	\$ 21.775,00	\$ 26.826,59	\$ 41.967,63	\$ 66.701,34	\$ 97.447,53	\$ 141.764,14				
Pasivos + patrimonio	\$ 43.550,00	\$ 48.383,63	\$ 65.638,97	\$ 91.580,39	\$ 120.766,89	\$ 166.963,77				

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

3.4 Evaluación del proyecto

Buscarán la TIR, VAN y PAYBACK, y verificarán que el proyecto sea rentable y tenga flujo necesario para poder cubrir los gastos tanto lo esperado por los accionistas como a los aportes financieros. El WACC que significa costo promedio ponderado de capital, este se utiliza cuando los proyectos son mixtos tanto con aportes externos e internos.

Se tiene que determinar el aporte del proyecto. El valor presente flujo deja ver a la fecha cuanto generaría de interés a la actualidad y si este está generando interés en el banco.

El Payback es el valor que se ubica entre la cifra negativa y positiva que permite ver en el término del tiempo la recuperación de lo invertido.

La TIR la calculan para compararla con el WACC y poder verificar si el proyecto es bueno o malo.

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Tabla No 28: Indicadores Financieros

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo	-\$ 21.775,00	\$ 7.350,29	\$ 17.772,01	\$ 26.458,09	\$ 28.153,16	\$ 46.713,55
Valor presente flujo	-\$ 21.775,00	\$ 5.649,72	\$ 10.499,82	\$ 12.015,08	\$ 9.826,93	\$ 12.533,04
Payback	-\$ 21.775,00	-\$ 16.125,28	-\$ 5.625,45	\$ 6.389,62	\$ 16.216,56	\$ 28.749,60
% Tasa de retorno esperada	50%					
% Interés del Banco	16,00%					
Impuestos	36,25%					
TIR	72,07%					
VAN	\$ 28.749,60					
Payback	2 AÑO 6 MESES					
Wacc	30%					

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se evalúa por año y se saca el % de equilibrio, % de las ventas para lograr el objetivo planteado.

Tabla No 29: Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO FIJO	\$ 32.354,34	\$ 32.794,13	\$ 34.181,92	\$ 35.613,76	\$ 37.084,03
VENTAS - COSTO VARIABLE	\$ 40.278,40	\$ 56.544,78	\$ 72.979,90	\$ 83.843,08	\$ 106.600,27
% Equilibrio	80%	58%	47%	42%	35%
VENTAS	\$ 119.956,00	\$ 183.064,20	\$ 227.680,86	\$ 279.390,21	\$ 341.272,93
COSTOS VARIABLES	\$ 79.677,60	\$ 126.519,42	\$ 154.700,96	\$ 195.547,13	\$ 234.672,66
COSTOS FIJOS	\$ 32.354,34	\$ 32.794,13	\$ 34.181,92	\$ 35.613,76	\$ 37.084,03
UTILIDAD	\$ 7.924,06	\$ 23.750,65	\$ 38.797,97	\$ 48.229,33	\$ 69.516,24
VERIFICACIÓN					
VENTAS	\$ 96.356,77	\$ 106.171,28	\$ 106.639,91	\$ 118.675,68	\$ 118.721,79
COSTOS VARIABLES	\$ 64.002,44	\$ 73.377,15	\$ 72.457,99	\$ 83.061,92	\$ 81.637,76
COSTOS FIJOS	\$ 32.354,34	\$ 32.794,13	\$ 34.181,92	\$ 35.613,76	\$ 37.084,03
UTILIDAD	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

3.5 Ratios Financieros

El ratio permite interpretar todo lo que es el tema contable y financiero referente al proyecto de plan de ventas.

Tabla No 30: Ratios Financieros

RATIOS FINANCIEROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Razón corriente	\$ 16,48	\$ 7,56	\$ 6,51	\$ 6,85	\$ 6,61
Capital de trabajo	\$ 44.477,82	\$ 56.512,69	\$ 77.516,13	\$ 102.250,42	\$ 141.247,47
Rotación del activo total	\$ 2,48	\$ 2,79	\$ 2,49	\$ 2,31	\$ 2,04
Endeudamiento	\$ 0,45	\$ 0,36	\$ 0,27	\$ 0,19	\$ 0,15
Leverage total	\$ 0,80	\$ 0,56	\$ 0,37	\$ 0,24	\$ 0,18
Cobertura pasivo financiero	\$ 0,16	\$ 0,08	\$ 0,05	\$ 0,02	\$ 0,00
Cobertura gasto financiero	\$ 3,43	\$ 9,70	\$ 19,41	\$ 36,06	\$ 135,18
Margen bruto	\$ 0,34	\$ 0,31	\$ 0,32	\$ 0,30	\$ 0,31
Margen operativo	\$ 0,09	\$ 0,14	\$ 0,18	\$ 0,18	\$ 0,21
Margen neto	\$ 0,04	\$ 0,07	\$ 0,10	\$ 0,10	\$ 0,12
Roa	\$ 0,09	\$ 0,21	\$ 0,24	\$ 0,23	\$ 0,24
Roe	\$ 0,17	\$ 0,32	\$ 0,33	\$ 0,28	\$ 0,28

Elaborado por Enma Cashabamba

Fuente: investigación de mercado

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Conclusiones

La evidencia presentada anteriormente demuestra que la realización de este proyecto se originó con el planteamiento de que se debe realizar un plan de negocios para así poder incrementar las ventas y cuota de mercado, y según los resultados el plan de negocios es viable y con buena rentabilidad y sostenible a largo plazo.

- En el capítulo I, presenta la revisión de los problemas y el enfoque teórico de todo el proyecto, muestra la idea, origen y lo que se espera del plan de negocios.
- Capítulo II, se encuentra todo el planteamiento comercial, donde se indica hacia donde es el enfoque del proyecto y estrategias a realizar para que el objetivo se cumpla.
- En el capítulo III, tenemos la parte financiera donde detallamos desde el anteproyecto y todo el inicio del mismo con sus respectivos balances y estados financieros, en este podemos notar si el proyecto es viable o no.

Recomendaciones

Para llevar a cabo todo lo planteado en este proyecto se deben perseguir y lograr los objetivos específicos y el plan de negocio de comercial Don Lucho ira en crecimiento, por lo cual una investigación de mercado de manera cuantitativa se debería de realizar de manera prioritaria.

- Se debería subcontratar empresas externas en el uso de redes sociales.
- Contar con un sistema que lleve el control de ingresos y egresos.
- Incorporar un vehículo para agilizar de forma inmediata la logística.

Bibliografía

Charles W. L., H., & Gareth R. , J. (2009). *Administración estratégica, octava edición*.

Mexico: McGRAW-HILL.

Meindl, S. C. (2013). *Administración de la cadena de suministro*. México: PEARSON

EDUCACION .

Palao , J., & Gómez-García, V. (2009). *Domine el marketing para alcanzar el éxito*.

Lima, Perú: PALAO EDITORES S.A.C.

Palao, J., & Gómez-García, V. (2009). *Logre una empresa competitiva y de calidad*.

Perú: PALAO EDITORES S.A.C.

Santamaria Caceres, F. P. (2011). *El proceso de producción y su incidencia en la*

ciudad de servicio de lavado y tinturado de jeans de la Empresa Sunnytec

Ecuador S.A. de la ciudad de Pelileo. Pelileo : Universidad Técnica de Ambato.

Tirado, D. M. (2013). *Fundamentos De Marketing*. España: Universitat Jaume I.

Vergara, L. C. (2008). *Fundamentos de matemáticas financiera*. Colombia: Uninorte.

**PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO"
DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES
CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO
2024."**

ANEXOS

Anexos No 1: Proyecciones mensuales de sueldos

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 1							
Nómina	Sueldo	H. Extra	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$600,00		\$50,00	\$39,58		\$72,90	\$762,48
Vendedor	\$500,00		\$41,67	\$39,58		\$60,75	\$642,00
Operario 1 (Costurera)	\$500,00		\$41,67	\$39,58		\$60,75	\$642,00
Total mensual	\$1.600,00		\$133,33	\$118,75		\$194,40	\$2.046,48
PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 2							
Administrador	\$630,00		\$52,50	\$41,67	\$52,50	\$76,55	\$853,21
Vendedor	\$525,00		\$43,75	\$41,67	\$43,75	\$63,79	\$717,95
Operario 1 (Costurera)	\$525,00		\$43,75	\$41,67	\$43,75	\$63,79	\$717,95
Operario 2 (Costurera)	\$525,00		\$43,75	\$39,58		\$63,79	\$672,12
Total mensual	\$2.205,00		\$183,75	\$164,58	\$140,00	\$267,91	\$2.961,24
PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 3							
Administrador	\$661,50		\$55,13	\$43,75	\$55,13	\$80,37	\$895,87
Vendedor	\$551,25		\$45,94	\$43,75	\$45,94	\$66,98	\$753,85
Operario 1 (Costurera)	\$551,25		\$45,94	\$43,75	\$45,94	\$66,98	\$753,85
Operario 2 (Costurera)	\$551,25		\$45,94	\$43,75	\$45,94	\$66,98	\$753,85
Total mensual	\$2.315,25		\$192,94	\$175,00	\$192,94	\$281,30	\$3.157,43
PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 4							
Administrador	\$694,58		\$57,88	\$45,83	\$57,88	\$84,39	\$940,56
Vendedor	\$578,81		\$48,23	\$45,83	\$48,23	\$70,33	\$791,44
Operario 1 (Costurera)	\$578,81		\$48,23	\$45,83	\$48,23	\$70,33	\$791,44
Operario 2 (Costurera)	\$578,81		\$48,23	\$45,83	\$48,23	\$70,33	\$791,44
Operario 3 (Costurera)	\$578,81		\$48,23	\$45,83		\$70,33	\$743,20
Total mensual	\$3.009,82		\$250,82	\$229,17	\$202,58	\$365,69	\$4.058,09
PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 5							
Administrador	\$729,30		\$60,78	\$47,92	\$60,78	\$88,61	\$987,38
Vendedor	\$607,75		\$50,65	\$47,92	\$50,65	\$73,84	\$830,80
Operario 1 (Costurera)	\$607,75		\$50,65	\$47,92	\$50,65	\$73,84	\$830,80
Operario 2 (Costurera)	\$607,75		\$50,65	\$47,92	\$50,65	\$73,84	\$830,80
Operario 3 (Costurera)	\$607,75		\$50,65	\$47,92	\$50,65	\$73,84	\$830,80
Total mensual	\$3.160,31		\$263,36	\$239,58	\$263,36	\$383,98	\$4.310,59

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Anexos No 2: Comportamiento de la demanda esperada: año 1

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
Pantalon Jeans T36	100	105	110	116	122	128	134	141	148	155	163	171	1.593
Pantalon Jeans T38	100	105	110	116	122	128	134	141	148	155	163	171	1.593
Pantalon Jeans T40	60	63	66	69	72	76	80	84	88	92	97	102	949
Pantalon Jeans T42	50	53	56	59	62	65	68	71	75	79	83	87	808
Pantalon Jeans T44	40	42	44	46	48	50	53	56	59	62	65	68	633
TOTAL	350	368	386	406	426	447	469	493	518	543	571	599	5.576

Anexos No 3: Comportamiento de la demanda esperada: año 2

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
Pantalon Jeans T36	173	175	177	179	181	183	185	187	189	191	193	195	2.208
Pantalon Jeans T38	173	175	177	179	181	183	185	187	189	191	193	195	2.208
Pantalon Jeans T40	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	1.302
Pantalon Jeans T42	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	1.122
Pantalon Jeans T44	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	894
TOTAL	606	613	620	627	634	641	648	655	662	669	676	683	7.734

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Anexos No 4: Comportamiento de la demanda esperada: año 3

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
Pantalon Jeans T36	197	199	201	203	205	207	209	211	213	215	217	219	2.496
Pantalon Jeans T38	197	199	201	203	205	207	209	211	213	215	217	219	2.496
Pantalon Jeans T40	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	1.446
Pantalon Jeans T42	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	1.266
Pantalon Jeans T44	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	1.038
TOTAL	690	697	704	711	718	725	732	739	746	753	760	767	8.742

Anexos No 5: Comportamiento de la demanda esperada: año 4

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
Pantalon Jeans T36	221	223	225	227	229	231	233	235	237	239	241	243	2.784
Pantalon Jeans T38	221	223	225	227	229	231	233	235	237	239	241	243	2.784
Pantalon Jeans T40	127	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138	1.590
Pantalon Jeans T42	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	1.410
Pantalon Jeans T44	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	1.182
TOTAL	774	781	788	795	802	809	816	823	830	837	844	851	9.750

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Anexos No 6: Comportamiento de la demanda esperada: año 5

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
Pantalon Jeans T36	245	247	249	251	254	257	260	263	266	269	272	275	3.108
Pantalon Jeans T38	245	247	249	251	254	257	260	263	266	269	272	275	3.108
Pantalon Jeans T40	139	140	141	142	143	144	145	146	147	148	149	150	1.734
Pantalon Jeans T42	124	125	126	127	128	129	130	131	132	133	134	135	1.554
Pantalon Jeans T44	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	1.326
TOTAL	858	865	872	879	888	897	906	915	924	933	942	951	10.830

Anexos No 7: Ventas proyectadas: año 1

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
Pantalon Jeans T36	\$ 2.000,00	\$ 2.100,00	\$ 2.200,00	\$ 2.320,00	\$ 2.440,00	\$ 2.560,00	\$ 2.680,00	\$ 2.820,00	\$ 2.960,00	\$ 3.100,00	\$ 3.260,00	\$ 3.420,00	\$ 31.860,00
Pantalon Jeans T38	\$ 2.000,00	\$ 2.100,00	\$ 2.200,00	\$ 2.320,00	\$ 2.440,00	\$ 2.560,00	\$ 2.680,00	\$ 2.820,00	\$ 2.960,00	\$ 3.100,00	\$ 3.260,00	\$ 3.420,00	\$ 31.860,00
Pantalon Jeans T40	\$ 1.380,00	\$ 1.449,00	\$ 1.518,00	\$ 1.587,00	\$ 1.656,00	\$ 1.748,00	\$ 1.840,00	\$ 1.932,00	\$ 2.024,00	\$ 2.116,00	\$ 2.231,00	\$ 2.346,00	\$ 21.827,00
Pantalon Jeans T42	\$ 1.150,00	\$ 1.219,00	\$ 1.288,00	\$ 1.357,00	\$ 1.426,00	\$ 1.495,00	\$ 1.564,00	\$ 1.633,00	\$ 1.725,00	\$ 1.817,00	\$ 1.909,00	\$ 2.001,00	\$ 18.584,00
Pantalon Jeans T44	\$ 1.000,00	\$ 1.050,00	\$ 1.100,00	\$ 1.150,00	\$ 1.200,00	\$ 1.250,00	\$ 1.325,00	\$ 1.400,00	\$ 1.475,00	\$ 1.550,00	\$ 1.625,00	\$ 1.700,00	\$ 15.825,00
TOTAL	\$ 7.530,00	\$ 7.918,00	\$ 8.306,00	\$ 8.734,00	\$ 9.162,00	\$ 9.613,00	\$10.089,00	\$10.605,00	\$ 11.144,00	\$11.683,00	\$ 12.285,00	\$12.887,00	\$ 119.956,00

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Anexos No 8: Ventas proyectadas: año 2

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
Pantalon Jeans T36	\$ 3.806,00	\$ 3.850,00	\$ 3.894,00	\$ 3.938,00	\$ 3.982,00	\$ 4.026,00	\$ 4.070,00	\$ 4.114,00	\$ 4.158,00	\$ 4.202,00	\$ 4.246,00	\$ 4.290,00	\$ 48.576,00
Pantalon Jeans T38	\$ 3.806,00	\$ 3.850,00	\$ 3.894,00	\$ 3.938,00	\$ 3.982,00	\$ 4.026,00	\$ 4.070,00	\$ 4.114,00	\$ 4.158,00	\$ 4.202,00	\$ 4.246,00	\$ 4.290,00	\$ 48.576,00
Pantalon Jeans T40	\$ 2.605,90	\$ 2.631,20	\$ 2.656,50	\$ 2.681,80	\$ 2.707,10	\$ 2.732,40	\$ 2.757,70	\$ 2.783,00	\$ 2.808,30	\$ 2.833,60	\$ 2.858,90	\$ 2.884,20	\$ 32.940,60
Pantalon Jeans T42	\$ 2.226,40	\$ 2.251,70	\$ 2.277,00	\$ 2.302,30	\$ 2.327,60	\$ 2.352,90	\$ 2.378,20	\$ 2.403,50	\$ 2.428,80	\$ 2.454,10	\$ 2.479,40	\$ 2.504,70	\$ 28.386,60
Pantalon Jeans T44	\$ 1.897,50	\$ 1.925,00	\$ 1.952,50	\$ 1.980,00	\$ 2.007,50	\$ 2.035,00	\$ 2.062,50	\$ 2.090,00	\$ 2.117,50	\$ 2.145,00	\$ 2.172,50	\$ 2.200,00	\$ 24.585,00
TOTAL	\$14.341,80	\$14.507,90	\$14.674,00	\$14.840,10	\$15.006,20	\$15.172,30	\$15.338,40	\$15.504,50	\$ 15.670,60	\$15.836,70	\$ 16.002,80	\$16.168,90	\$ 183.064,20

Anexos No 9: Ventas proyectadas: año 3

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
Pantalon Jeans T36	\$ 4.767,40	\$ 4.815,80	\$ 4.864,20	\$ 4.912,60	\$ 4.961,00	\$ 5.009,40	\$ 5.057,80	\$ 5.106,20	\$ 5.154,60	\$ 5.203,00	\$ 5.251,40	\$ 5.299,80	\$ 60.403,20
Pantalon Jeans T38	\$ 4.767,40	\$ 4.815,80	\$ 4.864,20	\$ 4.912,60	\$ 4.961,00	\$ 5.009,40	\$ 5.057,80	\$ 5.106,20	\$ 5.154,60	\$ 5.203,00	\$ 5.251,40	\$ 5.299,80	\$ 60.403,20
Pantalon Jeans T40	\$ 3.200,45	\$ 3.228,28	\$ 3.256,11	\$ 3.283,94	\$ 3.311,77	\$ 3.339,60	\$ 3.367,43	\$ 3.395,26	\$ 3.423,09	\$ 3.450,92	\$ 3.478,75	\$ 3.506,58	\$ 40.242,18
Pantalon Jeans T42	\$ 2.783,00	\$ 2.810,83	\$ 2.838,66	\$ 2.866,49	\$ 2.894,32	\$ 2.922,15	\$ 2.949,98	\$ 2.977,81	\$ 3.005,64	\$ 3.033,47	\$ 3.061,30	\$ 3.089,13	\$ 35.232,78
Pantalon Jeans T44	\$ 2.450,25	\$ 2.480,50	\$ 2.510,75	\$ 2.541,00	\$ 2.571,25	\$ 2.601,50	\$ 2.631,75	\$ 2.662,00	\$ 2.692,25	\$ 2.722,50	\$ 2.752,75	\$ 2.783,00	\$ 31.399,50
TOTAL	\$17.968,50	\$18.151,21	\$18.333,92	\$18.516,63	\$18.699,34	\$18.882,05	\$19.064,76	\$19.247,47	\$ 19.430,18	\$19.612,89	\$ 19.795,60	\$19.978,31	\$ 227.680,86

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Anexos No 10: Ventas proyectadas: año 4

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
Pantalon Jeans T36	\$ 5.883,02	\$ 5.936,26	\$ 5.989,50	\$ 6.042,74	\$ 6.095,98	\$ 6.149,22	\$ 6.202,46	\$ 6.255,70	\$ 6.308,94	\$ 6.362,18	\$ 6.415,42	\$ 6.468,66	\$ 74.110,08
Pantalon Jeans T38	\$ 5.883,02	\$ 5.936,26	\$ 5.989,50	\$ 6.042,74	\$ 6.095,98	\$ 6.149,22	\$ 6.202,46	\$ 6.255,70	\$ 6.308,94	\$ 6.362,18	\$ 6.415,42	\$ 6.468,66	\$ 74.110,08
Pantalon Jeans T40	\$ 3.887,85	\$ 3.918,46	\$ 3.949,08	\$ 3.979,69	\$ 4.010,30	\$ 4.040,92	\$ 4.071,53	\$ 4.102,14	\$ 4.132,76	\$ 4.163,37	\$ 4.193,98	\$ 4.224,59	\$ 48.674,67
Pantalon Jeans T42	\$ 3.428,66	\$ 3.459,27	\$ 3.489,88	\$ 3.520,50	\$ 3.551,11	\$ 3.581,72	\$ 3.612,33	\$ 3.642,95	\$ 3.673,56	\$ 3.704,17	\$ 3.734,79	\$ 3.765,40	\$ 43.164,33
Pantalon Jeans T44	\$ 3.094,58	\$ 3.127,85	\$ 3.161,13	\$ 3.194,40	\$ 3.227,68	\$ 3.260,95	\$ 3.294,23	\$ 3.327,50	\$ 3.360,78	\$ 3.394,05	\$ 3.427,33	\$ 3.460,60	\$ 39.331,05
TOTAL	\$22.177,12	\$22.378,10	\$22.579,08	\$22.780,07	\$22.981,05	\$23.182,03	\$23.383,01	\$23.583,99	\$ 23.784,97	\$23.985,95	\$ 24.186,93	\$24.387,91	\$ 279.390,21

Anexos No 11: Ventas proyectadas: año 5

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
Pantalon Jeans T36	\$ 7.174,09	\$ 7.232,65	\$ 7.291,22	\$ 7.349,78	\$ 7.437,63	\$ 7.525,47	\$ 7.613,32	\$ 7.701,17	\$ 7.789,01	\$ 7.876,86	\$ 7.964,70	\$ 8.052,55	\$ 91.008,46
Pantalon Jeans T38	\$ 7.174,09	\$ 7.232,65	\$ 7.291,22	\$ 7.349,78	\$ 7.437,63	\$ 7.525,47	\$ 7.613,32	\$ 7.701,17	\$ 7.789,01	\$ 7.876,86	\$ 7.964,70	\$ 8.052,55	\$ 91.008,46
Pantalon Jeans T40	\$ 4.680,73	\$ 4.714,40	\$ 4.748,08	\$ 4.781,75	\$ 4.815,42	\$ 4.849,10	\$ 4.882,77	\$ 4.916,45	\$ 4.950,12	\$ 4.983,80	\$ 5.017,47	\$ 5.051,15	\$ 58.391,24
Pantalon Jeans T42	\$ 4.175,61	\$ 4.209,29	\$ 4.242,96	\$ 4.276,64	\$ 4.310,31	\$ 4.343,98	\$ 4.377,66	\$ 4.411,33	\$ 4.445,01	\$ 4.478,68	\$ 4.512,36	\$ 4.546,03	\$ 52.329,86
Pantalon Jeans T44	\$ 3.843,26	\$ 3.879,87	\$ 3.916,47	\$ 3.953,07	\$ 3.989,67	\$ 4.026,28	\$ 4.062,88	\$ 4.099,48	\$ 4.136,08	\$ 4.172,69	\$ 4.209,29	\$ 4.245,89	\$ 48.534,92
TOTAL	\$27.047,78	\$27.268,86	\$27.489,94	\$27.711,02	\$27.990,66	\$28.270,31	\$28.549,95	\$28.829,59	\$ 29.109,24	\$29.388,88	\$ 29.668,52	\$29.948,17	\$ 341.272,93

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Anexos No 12: Costos proyectados: año 1

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
Pantalon Jeans T36	\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.320,00	\$ 1.392,00	\$ 1.464,00	\$ 1.536,00	\$ 1.608,00	\$ 1.692,00	\$ 1.776,00	\$ 1.860,00	\$ 1.956,00	\$ 2.052,00	\$ 19.116,00
Pantalon Jeans T38	\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.320,00	\$ 1.392,00	\$ 1.464,00	\$ 1.536,00	\$ 1.608,00	\$ 1.692,00	\$ 1.776,00	\$ 1.860,00	\$ 1.956,00	\$ 2.052,00	\$ 19.116,00
Pantalon Jeans T40	\$ 828,00	\$ 869,40	\$ 910,80	\$ 952,20	\$ 993,60	\$ 1.048,80	\$ 1.104,00	\$ 1.159,20	\$ 1.214,40	\$ 1.269,60	\$ 1.338,60	\$ 1.407,60	\$ 13.096,20
Pantalon Jeans T42	\$ 690,00	\$ 731,40	\$ 772,80	\$ 814,20	\$ 855,60	\$ 897,00	\$ 938,40	\$ 979,80	\$ 1.035,00	\$ 1.090,20	\$ 1.145,40	\$ 1.200,60	\$ 11.150,40
Pantalon Jeans T44	\$ 600,00	\$ 630,00	\$ 660,00	\$ 690,00	\$ 720,00	\$ 750,00	\$ 795,00	\$ 840,00	\$ 885,00	\$ 930,00	\$ 975,00	\$ 1.020,00	\$ 9.495,00
SUELDOS	\$ 642,00	\$ 642,00	\$ 642,00	\$ 642,00	\$ 642,00	\$ 642,00	\$ 642,00	\$ 642,00	\$ 642,00	\$ 642,00	\$ 642,00	\$ 642,00	\$ 7.704,00
TOTAL	\$5.160,00	\$ 5.392,80	\$5.625,60	\$ 5.882,40	\$6.139,20	\$ 6.409,80	\$ 6.695,40	\$ 7.005,00	\$ 7.328,40	\$ 7.651,80	\$ 8.013,00	\$ 8.374,20	\$ 79.677,60

Anexos No 13: Costos proyectados: año 2

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
Pantalon Jeans T36	\$ 2.283,60	\$ 2.310,00	\$ 2.336,40	\$ 2.362,80	\$ 2.389,20	\$ 2.415,60	\$ 2.442,00	\$ 2.468,40	\$ 2.494,80	\$ 2.521,20	\$ 2.547,60	\$ 2.574,00	\$ 29.145,60
Pantalon Jeans T38	\$ 2.283,60	\$ 2.310,00	\$ 2.336,40	\$ 2.362,80	\$ 2.389,20	\$ 2.415,60	\$ 2.442,00	\$ 2.468,40	\$ 2.494,80	\$ 2.521,20	\$ 2.547,60	\$ 2.574,00	\$ 29.145,60
Pantalon Jeans T40	\$ 1.563,54	\$ 1.578,72	\$ 1.593,90	\$ 1.609,08	\$ 1.624,26	\$ 1.639,44	\$ 1.654,62	\$ 1.669,80	\$ 1.684,98	\$ 1.700,16	\$ 1.715,34	\$ 1.730,52	\$ 19.764,36
Pantalon Jeans T42	\$ 1.335,84	\$ 1.351,02	\$ 1.366,20	\$ 1.381,38	\$ 1.396,56	\$ 1.411,74	\$ 1.426,92	\$ 1.442,10	\$ 1.457,28	\$ 1.472,46	\$ 1.487,64	\$ 1.502,82	\$ 17.031,96
Pantalon Jeans T44	\$ 1.138,50	\$ 1.155,00	\$ 1.171,50	\$ 1.188,00	\$ 1.204,50	\$ 1.221,00	\$ 1.237,50	\$ 1.254,00	\$ 1.270,50	\$ 1.287,00	\$ 1.303,50	\$ 1.320,00	\$ 14.751,00
SUELDOS	\$ 1.390,08	\$ 1.390,08	\$ 1.390,08	\$ 1.390,08	\$ 1.390,08	\$ 1.390,08	\$ 1.390,08	\$ 1.390,08	\$ 1.390,08	\$ 1.390,08	\$ 1.390,08	\$ 1.390,08	\$ 16.680,90
TOTAL	\$9.995,16	\$ 10.094,82	\$10.194,48	\$10.294,14	\$10.393,80	\$10.493,46	\$10.593,12	\$10.692,78	\$ 10.792,44	\$10.892,10	\$ 10.991,76	\$11.091,42	\$ 126.519,42

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Anexos No 14: Costos proyectados: año 3

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
Pantalon Jeans T36	\$ 2.860,44	\$ 2.889,48	\$ 2.918,52	\$ 2.947,56	\$ 2.976,60	\$ 3.005,64	\$ 3.034,68	\$ 3.063,72	\$ 3.092,76	\$ 3.121,80	\$ 3.150,84	\$ 3.179,88	\$ 36.241,92
Pantalon Jeans T38	\$ 2.860,44	\$ 2.889,48	\$ 2.918,52	\$ 2.947,56	\$ 2.976,60	\$ 3.005,64	\$ 3.034,68	\$ 3.063,72	\$ 3.092,76	\$ 3.121,80	\$ 3.150,84	\$ 3.179,88	\$ 36.241,92
Pantalon Jeans T40	\$ 1.920,27	\$ 1.936,97	\$ 1.953,67	\$ 1.970,36	\$ 1.987,06	\$ 2.003,76	\$ 2.020,46	\$ 2.037,16	\$ 2.053,85	\$ 2.070,55	\$ 2.087,25	\$ 2.103,95	\$ 24.145,31
Pantalon Jeans T42	\$ 1.669,80	\$ 1.686,50	\$ 1.703,20	\$ 1.719,89	\$ 1.736,59	\$ 1.753,29	\$ 1.769,99	\$ 1.786,69	\$ 1.803,38	\$ 1.820,08	\$ 1.836,78	\$ 1.853,48	\$ 21.139,67
Pantalon Jeans T44	\$ 1.470,15	\$ 1.488,30	\$ 1.506,45	\$ 1.524,60	\$ 1.542,75	\$ 1.560,90	\$ 1.579,05	\$ 1.597,20	\$ 1.615,35	\$ 1.633,50	\$ 1.651,65	\$ 1.669,80	\$ 18.839,70
SUELDOS	\$ 1.507,70	\$ 1.507,70	\$ 1.507,70	\$ 1.507,70	\$ 1.507,70	\$ 1.507,70	\$ 1.507,70	\$ 1.507,70	\$ 1.507,70	\$ 1.507,70	\$ 1.507,70	\$ 1.507,70	\$ 18.092,45
TOTAL	\$12.288,80	\$ 12.398,43	\$12.508,06	\$12.617,68	\$12.727,31	\$12.836,93	\$12.946,56	\$13.056,19	\$ 13.165,81	\$13.275,44	\$ 13.385,06	\$13.494,69	\$ 154.700,96

Anexos No 15: Costos proyectados: año 4

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
Pantalon Jeans T36	\$ 3.529,81	\$ 3.561,76	\$ 3.593,70	\$ 3.625,64	\$ 3.657,59	\$ 3.689,53	\$ 3.721,48	\$ 3.753,42	\$ 3.785,36	\$ 3.817,31	\$ 3.849,25	\$ 3.881,20	\$ 44.466,05
Pantalon Jeans T38	\$ 3.529,81	\$ 3.561,76	\$ 3.593,70	\$ 3.625,64	\$ 3.657,59	\$ 3.689,53	\$ 3.721,48	\$ 3.753,42	\$ 3.785,36	\$ 3.817,31	\$ 3.849,25	\$ 3.881,20	\$ 44.466,05
Pantalon Jeans T40	\$ 2.332,71	\$ 2.351,08	\$ 2.369,45	\$ 2.387,81	\$ 2.406,18	\$ 2.424,55	\$ 2.442,92	\$ 2.461,29	\$ 2.479,65	\$ 2.498,02	\$ 2.516,39	\$ 2.534,76	\$ 29.204,80
Pantalon Jeans T42	\$ 2.057,19	\$ 2.075,56	\$ 2.093,93	\$ 2.112,30	\$ 2.130,66	\$ 2.149,03	\$ 2.167,40	\$ 2.185,77	\$ 2.204,14	\$ 2.222,50	\$ 2.240,87	\$ 2.259,24	\$ 25.898,60
Pantalon Jeans T44	\$ 1.856,75	\$ 1.876,71	\$ 1.896,68	\$ 1.916,64	\$ 1.936,61	\$ 1.956,57	\$ 1.976,54	\$ 1.996,50	\$ 2.016,47	\$ 2.036,43	\$ 2.056,40	\$ 2.076,36	\$ 23.598,63
SUELDOS	\$ 2.326,08	\$ 2.326,08	\$ 2.326,08	\$ 2.326,08	\$ 2.326,08	\$ 2.326,08	\$ 2.326,08	\$ 2.326,08	\$ 2.326,08	\$ 2.326,08	\$ 2.326,08	\$ 2.326,08	\$ 27.913,00
TOTAL	\$15.632,36	\$ 15.752,95	\$15.873,53	\$15.994,12	\$16.114,71	\$16.235,30	\$16.355,89	\$16.476,48	\$ 16.597,07	\$16.717,65	\$ 16.838,24	\$16.958,83	\$ 195.547,13

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Anexos No 16: Costos proyectados: año 5

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
Pantalon Jeans T36	\$ 4.304,45	\$ 4.339,59	\$ 4.374,73	\$ 4.409,87	\$ 4.462,58	\$ 4.515,28	\$ 4.567,99	\$ 4.620,70	\$ 4.673,41	\$ 4.726,11	\$ 4.778,82	\$ 4.831,53	\$ 54.605,07
Pantalon Jeans T38	\$ 4.304,45	\$ 4.339,59	\$ 4.374,73	\$ 4.409,87	\$ 4.462,58	\$ 4.515,28	\$ 4.567,99	\$ 4.620,70	\$ 4.673,41	\$ 4.726,11	\$ 4.778,82	\$ 4.831,53	\$ 54.605,07
Pantalon Jeans T40	\$ 2.808,44	\$ 2.828,64	\$ 2.848,85	\$ 2.869,05	\$ 2.889,25	\$ 2.909,46	\$ 2.929,66	\$ 2.949,87	\$ 2.970,07	\$ 2.990,28	\$ 3.010,48	\$ 3.030,69	\$ 35.034,74
Pantalon Jeans T42	\$ 2.505,37	\$ 2.525,57	\$ 2.545,78	\$ 2.565,98	\$ 2.586,19	\$ 2.606,39	\$ 2.626,60	\$ 2.646,80	\$ 2.667,00	\$ 2.687,21	\$ 2.707,41	\$ 2.727,62	\$ 31.397,92
Pantalon Jeans T44	\$ 2.305,96	\$ 2.327,92	\$ 2.349,88	\$ 2.371,84	\$ 2.393,80	\$ 2.415,77	\$ 2.437,73	\$ 2.459,69	\$ 2.481,65	\$ 2.503,61	\$ 2.525,57	\$ 2.547,53	\$ 29.120,95
SUELDOS	\$ 2.492,41	\$ 2.492,41	\$ 2.492,41	\$ 2.492,41	\$ 2.492,41	\$ 2.492,41	\$ 2.492,41	\$ 2.492,41	\$ 2.492,41	\$ 2.492,41	\$ 2.492,41	\$ 2.492,41	\$ 29.908,90
TOTAL	\$18.721,08	\$ 18.853,73	\$18.986,37	\$19.119,02	\$19.286,81	\$19.454,59	\$19.622,38	\$19.790,16	\$ 19.957,95	\$20.125,74	\$ 20.293,52	\$20.461,31	\$ 234.672,66

Anexos No 17: Gastos operacionales proyectados: año 1

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
SUELDOS	\$ 1.404,48	\$ 1.404,48	\$ 1.404,48	\$ 1.404,48	\$ 1.404,48	\$ 1.404,48	\$ 1.404,48	\$ 1.404,48	\$ 1.404,48	\$ 1.404,48	\$ 1.404,48	\$ 1.404,48	\$ 16.853,80
ALQUILER	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 600,00
PUBLICIDAD	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
CAPACITACIÓN	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 600,00
MOVILIZACIÓN	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 120,00
TOTAL	\$ 2.214,48	\$ 2.214,48	\$ 2.214,48	\$ 2.214,48	\$ 2.214,48	\$ 2.214,48	\$ 2.214,48	\$ 2.214,48	\$ 2.214,48	\$ 2.214,48	\$ 2.214,48	\$ 2.214,48	\$ 26.573,80

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Anexos No 18: Gastos operacionales proyectados: año 2

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
SUELDOS	\$ 1.571,17	\$ 1.571,17	\$ 1.571,17	\$ 1.571,17	\$ 1.571,17	\$ 1.571,17	\$ 1.571,17	\$ 1.571,17	\$ 1.571,17	\$ 1.571,17	\$ 1.571,17	\$ 1.571,17	\$ 18.853,99
ALQUILER	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 6.600,00
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 660,00
PUBLICIDAD	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 1.320,00
CAPACITACIÓN	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 660,00
MOVILIZACIÓN	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 1.320,00
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 132,00
TOTAL	\$ 2.462,17	\$ 2.462,17	\$ 2.462,17	\$ 2.462,17	\$ 2.462,17	\$ 2.462,17	\$ 2.462,17	\$ 2.462,17	\$ 2.462,17	\$ 2.462,17	\$ 2.462,17	\$ 2.462,17	\$ 29.545,99

Anexos No 19: Gastos operacionales proyectados: año 3

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
SUELDOS	\$ 1.649,72	\$ 1.649,72	\$ 1.649,72	\$ 1.649,72	\$ 1.649,72	\$ 1.649,72	\$ 1.649,72	\$ 1.649,72	\$ 1.649,72	\$ 1.649,72	\$ 1.649,72	\$ 1.649,72	\$ 19.796,69
ALQUILER	\$ 605,00	\$ 605,00	\$ 605,00	\$ 605,00	\$ 605,00	\$ 605,00	\$ 605,00	\$ 605,00	\$ 605,00	\$ 605,00	\$ 605,00	\$ 605,00	\$ 7.260,00
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 726,00
PUBLICIDAD	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 1.452,00
CAPACITACIÓN	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 726,00
MOVILIZACIÓN	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 121,00	\$ 1.452,00
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 12,10	\$ 12,10	\$ 12,10	\$ 12,10	\$ 12,10	\$ 12,10	\$ 12,10	\$ 12,10	\$ 12,10	\$ 12,10	\$ 12,10	\$ 12,10	\$ 145,20
TOTAL	\$ 2.629,82	\$ 2.629,82	\$ 2.629,82	\$ 2.629,82	\$ 2.629,82	\$ 2.629,82	\$ 2.629,82	\$ 2.629,82	\$ 2.629,82	\$ 2.629,82	\$ 2.629,82	\$ 2.629,82	\$ 31.557,89

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Anexos No 20: Gastos operacionales proyectados: año 4

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
SUELDOS	\$ 1.732,00	\$ 1.732,00	\$ 1.732,00	\$ 1.732,00	\$ 1.732,00	\$ 1.732,00	\$ 1.732,00	\$ 1.732,00	\$ 1.732,00	\$ 1.732,00	\$ 1.732,00	\$ 1.732,00	\$ 20.784,02
ALQUILER	\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 7.986,00
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 798,60
PUBLICIDAD	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 1.597,20
CAPACITACIÓN	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 66,55	\$ 798,60
MOVILIZACIÓN	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 133,10	\$ 1.597,20
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 13,31	\$ 13,31	\$ 13,31	\$ 13,31	\$ 13,31	\$ 13,31	\$ 13,31	\$ 13,31	\$ 13,31	\$ 13,31	\$ 13,31	\$ 13,31	\$ 159,72
TOTAL	\$ 2.810,11	\$ 2.810,11	\$ 2.810,11	\$ 2.810,11	\$ 2.810,11	\$ 2.810,11	\$ 2.810,11	\$ 2.810,11	\$ 2.810,11	\$ 2.810,11	\$ 2.810,11	\$ 2.810,11	\$ 33.721,34

Anexos No 21: Gastos operacionales proyectados: año 5

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
SUELDOS	\$ 1.818,19	\$ 1.818,19	\$ 1.818,19	\$ 1.818,19	\$ 1.818,19	\$ 1.818,19	\$ 1.818,19	\$ 1.818,19	\$ 1.818,19	\$ 1.818,19	\$ 1.818,19	\$ 1.818,19	\$ 21.818,23
ALQUILER	\$ 732,05	\$ 732,05	\$ 732,05	\$ 732,05	\$ 732,05	\$ 732,05	\$ 732,05	\$ 732,05	\$ 732,05	\$ 732,05	\$ 732,05	\$ 732,05	\$ 8.784,60
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 878,46
PUBLICIDAD	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 1.756,92
CAPACITACIÓN	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 73,21	\$ 878,46
MOVILIZACIÓN	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 146,41	\$ 1.756,92
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 14,64	\$ 14,64	\$ 14,64	\$ 14,64	\$ 14,64	\$ 14,64	\$ 14,64	\$ 14,64	\$ 14,64	\$ 14,64	\$ 14,64	\$ 14,64	\$ 175,69
TOTAL	\$ 3.004,11	\$ 3.004,11	\$ 3.004,11	\$ 3.004,11	\$ 3.004,11	\$ 3.004,11	\$ 3.004,11	\$ 3.004,11	\$ 3.004,11	\$ 3.004,11	\$ 3.004,11	\$ 3.004,11	\$ 36.049,28

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Anexos No 22: Detalle mensualizado de préstamo año 1

Periodos mensuales	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Interés		\$290,33	\$287,14	\$283,91	\$280,64	\$277,32	\$273,96	\$270,55	\$267,10	\$263,60	\$260,05	\$256,46	\$252,82
Capital Pagado		\$239,19	\$242,38	\$245,61	\$248,89	\$252,21	\$255,57	\$258,98	\$262,43	\$265,93	\$269,47	\$273,07	\$276,71
Dividendos		\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53
Saldo	\$21.775,00	\$21.535,81	\$21.293,43	\$21.047,81	\$20.798,92	\$20.546,72	\$20.291,15	\$20.032,17	\$19.769,74	\$19.503,81	\$19.234,34	\$18.961,27	\$18.684,56

Anexos No 23: Detalle mensualizado de préstamo año 2

Periodos mensuales	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Interés	\$249,13	\$245,39	\$241,60	\$237,76	\$233,87	\$229,93	\$225,93	\$221,89	\$217,78	\$213,63	\$209,42	\$205,15
Capital Pagado	\$280,40	\$284,14	\$287,93	\$291,76	\$295,65	\$299,60	\$303,59	\$307,64	\$311,74	\$315,90	\$320,11	\$324,38
Dividendos	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53
Saldo	\$18.404,16	\$18.120,03	\$17.832,10	\$17.540,34	\$17.244,68	\$16.945,08	\$16.641,49	\$16.333,85	\$16.022,11	\$15.706,22	\$15.386,11	\$15.061,79

Anexos No 24: Detalle mensualizado de préstamo año 3

Periodos mensuales	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Interés	\$200,82	\$196,44	\$192,00	\$187,50	\$182,94	\$178,32	\$173,63	\$168,89	\$164,08	\$159,21	\$154,27	\$149,27
Capital Pagado	\$328,70	\$333,09	\$337,53	\$342,03	\$346,59	\$351,21	\$355,89	\$360,64	\$365,44	\$370,32	\$375,25	\$380,26
Dividendos	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53
Saldo	\$14.733,03	\$14.399,94	\$14.062,41	\$13.720,39	\$13.373,80	\$13.022,59	\$12.666,70	\$12.306,06	\$11.940,62	\$11.570,30	\$11.195,05	\$10.814,79

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA "COMERCIAL DON LUCHO" DEDICADO A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS JEANS INDUSTRIALES CON REFLECTIVOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, PARA EL AÑO 2024."

Anexos No 25: Detalle mensualizado de préstamo año 4

Periodos mensuales	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
Interés	\$144,20	\$139,06	\$133,85	\$128,58	\$123,23	\$117,81	\$112,32	\$106,76	\$101,13	\$95,41	\$89,63	\$83,76
Capital Pagado	\$385,33	\$390,47	\$395,67	\$400,95	\$406,29	\$411,71	\$417,20	\$422,76	\$428,40	\$434,11	\$439,90	\$445,77
Dividendos	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53
Saldo	\$10.429,46	\$10.038,99	\$9.643,32	\$9.242,37	\$8.836,08	\$8.424,37	\$8.007,17	\$7.584,40	\$7.156,00	\$6.721,89	\$6.281,99	\$5.836,22

Anexos No 26: Detalle mensualizado de préstamo año 5

Periodos mensuales	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
Interés	\$77,82	\$71,79	\$65,69	\$59,51	\$53,24	\$46,89	\$40,45	\$33,93	\$27,32	\$20,63	\$13,84	\$6,97
Capital Pagado	\$451,71	\$457,73	\$463,84	\$470,02	\$476,29	\$482,64	\$489,07	\$495,59	\$502,20	\$508,90	\$515,68	\$522,56
Dividendos	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53	\$529,53
Saldo	\$5.384,52	\$4.926,78	\$4.462,95	\$3.992,93	\$3.516,64	\$3.034,00	\$2.544,93	\$2.049,34	\$1.547,14	\$1.038,24	\$522,56	\$0,00