



## **CARRERA ADMINISTRACIÓN**

**TEMA:**

**"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA  
IMPLEMENTACIÓN DE UN LOCAL DE ARTÍCULOS  
PERSONALIZADOS DE SUBLIMACIÓN UBICADO EN EL  
SECTOR DE TUMBACO DE LA CIUDAD DE QUITO"**

**Proyecto de plan de negocio previo a la obtención del título de  
Tecnólogo Superior en Administración**

**Autor: Jorge Alexander Valencia Carrillo**

**Tutor: Ing. Eduardo Paredes**

**D. M. Quito, 21 de agosto de 2022**

## **DEDICATORIA**

Dedico con todo mi corazón y amor mi proyecto a mi madre Yolanda Carrillo quien por ser un pilar fundamental en mi vida ya que sin su esfuerzo y apoyo no había logrado, y tu bendición que a lo largo de mi vida me acompañó y me lleva por un buen camino, por ser esa persona tan buena y amable te dedico este trabajo por tu paciencia y amor incondicional madrecita preciosa, te amo.

A mi hermano quien siempre estuvo apoyando a la distancia en las buenas y en las malas este logro también es tuyo hermano querido.

A mi esposa Jessica quien a pesar de descuidarle en esta trayectoria me brindaba fortaleza y apoyo emocional, por creer siempre en mí y me decía a menudo que si podía lograrlo este triunfo también es tuyo.

A mi hija el motor de mi vida por quien me esforzare hasta el último día de mi vida esto va dedicado a ti para que lleves en tu mente y pensar que con esfuerzo y dedicación todo es posible este logro es por ti mi princesa el cual me llevo a ser un profesional.

Dedico a los docentes que a lo largo de esta trayectoria de la carrera impartieron sus conocimientos mi persona y compañeros este logro también es suyo.

## **AGRADECIMIENTO**

Quedo muy agradecido con todos los docentes que representan a esta noble institución los cuales nos supieron guiar en este rumbo extenso y arduo camino de aprendizaje a fin de llegar a ser un excelente profesional.

De igual manera agradezco a protección Animal del Ecuador (PAE) quienes abrieron sus puertas a fin de poder seguir cumpliendo con actividades a fin de poder continuar con el proceso de titulación de nuestra carrera, donde aprendí mucho con respecto al cuidado y la necesidad que lleva este programa de protección animal les quedo muy agradecido

Y agradezco a las personas de las localidades del sector centro de Tumbaco quienes dedicaron su tiempo al desarrollo de la encuesta y que con ello este proyecto se pueda llevar a cabo

## **AUTORIA**

Yo, Jorge Alexander Valencia Carrillo autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

**Jorge Alexander Valencia Carrillo**

D.M. Quito, 21 de agosto 2022

**Ing. Eduardo Paredes.**

**Tutor de Trabajo de Titulación**

## **CERTIFICACIÓN**

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Ing. Eduardo Paredes.

D.M. Quito, 21 de agosto 2022

## **ACTA DE CESION DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA**

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

**PRIMERA:** El **Ing. Eduardo Paredes** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el Sr. Jorge Alexander Valencia Carrillo por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

**SEGUNDA: UNO. - El Sr. Jorge Alexander Valencia Carrillo realizó el trabajo fin de carrera titulado:** "Proyecto De Factibilidad Para La Implementación De Un Local De Artículos Personalizados De Sublimación Ubicado En El Sector De Tumbaco De La Ciudad De Quito", para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del MS.c Christian Carvajal.

**DOS.-** Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

**TERCERA:** Los comparecientes, **Ing. Eduardo Paredes** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sr. Jorge Alexander Valencia Carrillo, como autor del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: "**Proyecto De Factibilidad Para La Implementación De Un Local De Artículos Personalizados De Sublimación Ubicado En El Sector De Tumbaco De La Ciudad De Quito**", y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

**CUARTA:** aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

**Ing. Eduardo Paredes**

**Sr. Jorge Alexander Valencia Carrillo**

D.M. Quito, 21 de agosto 2022

## INDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	I
AGRADECIMIENTO.....	II
AUTORIA.....	III
CERTIFICACIÓN.....	IV
ACTA DE CESION DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA.....	V
RESUMEN EJECUTIVO.....	1
2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.....	3
Creación de la empresa.....	3
Descripción de la empresa.....	3
Importancia.....	3
Características.....	4
Actividad.....	4
Tamaño y distribución de la empresa.....	5
Estudio arquitectónico.....	5
Necesidad Social.....	8
Necesidad de Autoestima.....	8
Necesidad de Autorrealización.....	9
Localización de la empresa.....	9
Filosofía empresarial.....	10
Misión.....	10
Visión.....	10
Objetivos empresariales.....	11
Meta.....	11
Estrategias.....	11
Políticas.....	12
La empresa.....	12
Los trabajadores.....	12
ANALISIS FODA.....	13
Desarrollo organizacional.....	14
Tipo de Estructura.....	14
Procesos Estratégicos.....	14
Procesos Operacionales.....	14
Procesos de apoyo.....	15
Formalización.....	15
Centralización – Descentralización.....	15
Integración.....	16
Organigrama empresarial.....	17
Funciones del personal.....	18

Detalles generales del puesto de Gerente.....	18
Detalles generales del puesto de Recepción.....	19
Detalles generales del puesto de Diseño impresión y estampado.....	19
3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING.....	21
Objetivo de mercadotecnia.....	21
Investigación de mercado.....	21
Modalidad. ....	22
Plan de Muestreo.....	22
Análisis de las encuestas .....	23
Análisis General .....	33
Entorno empresarial .....	34
Microentorno.....	34
Competencia.....	35
<input type="checkbox"/> Directa .....	35
<input type="checkbox"/> Indirecta.....	35
Sustitutos.....	36
Proveedores.....	36
Intermediarios.....	36
Clientes.....	37
Macroentorno .....	37
Factor sociocultural.....	37
Factor Económico.....	38
Factor político.....	39
Factor tecnológico.....	39
Producto y servicio.....	40
Producto Esencial.....	40
Producto real.....	41
Características.....	41
Calidad.....	41
Plan de introducción al mercado.....	42
Marca.....	42
Producto aumentado.....	42
Uniforme .....	43
Distintivos de la empresa.....	44
Logotipo .....	44
Tarjetas de presentación.....	44
Canal de distribución y punto de venta.....	45
Promoción.....	45
Contacto .....	45
Correspondencia.....	46
Negociación.....	46
Costo.....	46
Riesgo y oportunidades del negocio .....	46
Fijación de Precios .....	47
Fijación de precios por artículo.....	47



Camisetas tallas S-M-L-XL .....	48
Gorras .....	49
Taza .....	50
Implementación del negocio .....	51
Arriendo del local.....	51
Equipos industriales.....	51
Equipos de computación.....	51
Muebles y enseres.....	51
Equipos industriales de seguridad.....	52
Suministros de oficina.....	52
Servicios básicos.....	53
Materiales de limpieza.....	53
<b>4. PROCESO DERECHOS EMPRESARIALES .....</b>	<b>54</b>
Servicio de Rentas Internas (SRI).....	54
Patente Municipal.....	54
Licencia Única de Actividades económicas (LUAE) .....	55
Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) .....	55
<b>5. DESARROLLO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL .....</b>	<b>57</b>
Objetivo.....	57
Impacto ambiental.....	57
Positivo.....	57
Agua .....	57
Residuos .....	58
Negativos .....	58
Atmosfera.....	58
Generar de empleo .....	58
<b>6. ANALISIS FINANCIERO .....</b>	<b>60</b>
Introducción .....	60
Activos Fijos .....	60
Activos diferidos .....	61
Capital de trabajo .....	61
Total de inversión.....	62
Sueldos .....	62
Depreciación de activos fijos .....	63
Amortizaciones .....	64
Tabla de amortizaciones.....	64
Estructura de capital.....	65
Punto de equilibrio .....	65
Margen de contribución .....	66
Punto de equilibrio .....	67
Costos de ventas.....	67
Flujo de caja .....	68
TIR y VAN.....	69
VAN (Valor Actual Neto).....	69
TIR (Tasa Interna de Retorno) .....	70

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	71
Conclusiones .....	71
Recomendaciones.....	72
Referencias bibliografía .....	73

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1.Fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas .....	13
Tabla 2.Aspectos a considerar gerente.....	18
Tabla 3.Aspectos a considerar recepcionista .....	19
Tabla 4.Aspectos a considerar diseñador .....	20
Tabla 5.Pregunta 1 .....	23
Tabla 6.Pregunta 2 .....	24
Tabla 7. Pregunta 3 .....	25
Tabla 8. Pregunta 4 .....	26
Tabla 9. Pregunta 5 .....	27
Tabla 10. Pregunta 6 .....	28
Tabla 11. Pregunta 7 .....	29
Tabla 12. Pregunta 8 .....	30
Tabla 13. Pregunta 9 .....	31
Tabla 14. Pregunta 10 .....	32
Tabla 15.Proveedor .....	36
Tabla 16.Costo publicidad .....	46
Tabla 17.Camiseta.....	48
Tabla 18.Gorra .....	49
Tabla 19.Taza.....	50
Tabla 20.Arriendo del local .....	51
Tabla 21.Equipos industriales .....	51
Tabla 22.Equipos de computación .....	51
Tabla 23.Muebles y enseres .....	51
Tabla 24.Equipos industriales y de seguridad.....	52
Tabla 25.Suministros de oficina.....	52
Tabla 26.Servicios básicos .....	53
Tabla 27.Materiales de limpieza .....	53
Tabla 28.Lista de activos fijos .....	60
Tabla 29.Valor de activos diferidos .....	61
Tabla 30.Valores de capital de trabajo.....	61
Tabla 31. Valor total de inversión.....	62
Tabla 32. Valor de sueldos anual .....	63
Tabla 33. Valor de depreciación activos fijos.....	63
Tabla 34. Valor de amortización.....	64
Tabla 35. Tabla de amortización.....	64
Tabla 36. Valores y porcentajes de estructura de capital .....	65
Tabla 37. Valores costos fijos .....	66
Tabla 38. Margen de contribución .....	66
Tabla 39. Punto de equilibrio .....	67
Tabla 40. Ventas proyectadas .....	67
Tabla 41. Flujo de ventas .....	68
Tabla 42. Flujo de caja.....	69

Tabla 43. TIR y VAN..... 70

## INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Esquema y distribución "SUBLIMADOS JV" .....	6
Ilustración 2. Pirámide de Maslow.....	7
Ilustración 3. Ubicación .....	10
Ilustración 4. Flujo de procesos del servicio de recepción.....	16
Ilustración 5. Flujo de procesos del servicio diseño, impresión y estampado .....	17
Ilustración 6. Organigrama empresarial .....	17
Ilustración 7. Pregunta 1 .....	23
Ilustración 8. Pregunta 2 .....	24
Ilustración 9. Pregunta 3 .....	25
Ilustración 10. Pregunta 4 .....	26
Ilustración 11. Pregunta 5 .....	27
Ilustración 12. Pregunta 6 .....	28
Ilustración 13. Pregunta 7 .....	29
Ilustración 14. Pregunta 8 .....	30
Ilustración 15. Pregunta 9 .....	31
Ilustración 16. Pregunta 10 .....	32
Ilustración 17. Esquema microentorno .....	34
Ilustración 18. Mapa microentorno .....	35
Ilustración 19. Esquema macroentorno.....	37
Ilustración 20. Diseño de uniforme .....	43
Ilustración 21. Logotipo .....	44
Ilustración 22. Anverso tarjeta de presentación .....	45

# **"Proyecto De Factibilidad Para La Implementación De Un Local De Artículos Personalizados De Sublimación Ubicado En El Sector De Tumbaco De La Ciudad De Quito"**

**Jorge Alexander Valencia Carrillo**

**Ing. Eduardo Paredes**

**D.M. Quito 21 de agosto de 2022**

## **RESUMEN EJECUTIVO**

En el presente proyecto hablaremos sobre la necesidad que tienen las personas en un sector determinado, para la creación de la empresa “SUBLIMADOS JV” aquí se detalla la descripción de la empresa donde se destaca la importancia de productos, se reflejara las características, el compromiso, el servicio, las acciones o medidas que tomara la empresa para darse a conocer y en la actividad de la empresa con la cual se introducirá en el mercado, el cual es de productos personalizados por la técnica de sublimación.

Veremos el tamaño la distribución de la empresa para tener un criterio y estudio arquitectónico del espacio en el que funcionara la empresa, posteriormente se plantea la filosofía empresarial donde se detalla la misión, visión, objetivos empresariales estrategias y políticas Donde se reflejará la responsabilidad y el compromiso de la empresa hacia los clientes con respecto a su meta a alcanzar, para generar estrategias adecuadas ante cualquier inconveniente que se presente, y así garantizar un adecuado servicio y atención a empleados y clientes. Con el objetivo de generar un desarrollo

organizacional adecuado con un tipo de estructura vertical con sus respectivos procesos que cada trabajador debe cumplir en la empresa.

En el proceso de investigación de mercados y marketing es muy importante para que un negocio crezca y sea reconocido ya que podemos analizar la necesidad de los clientes realizando encuestas enfocadas al negocio y sirve para motivar e incrementar las ventas, mediante investigación aplicada y de campo podremos evidenciar la existencia de varios o posibles competencias dentro entorno empresarial.

En los derechos empresariales nos referiremos sobre todos los trámites, permisos y documentas estrictamente necesarios que deberá mantener la empresa y cumplirlos a cabalidad para estar formalmente constituida.

En este capítulo hablaremos sobre la importancia del impacto ambiental y social que genera cada empresa, sobre el cuidado del medio ambiente el impacto que causaría al momento que ejecute sus actividades tanto positivos como negativos y buscara alternativas y soluciones que ayuden a reducir la contaminación el cual cause beneficios para la sociedad respetando sus derechos.

En el análisis financiero veremos a detalle que equipos y muebles va a usar la empresa, la inversión que necesita para ejercer sus actividades y por ende se analizará el valor que se requiere pedir a una entidad bancaria, también nos permitirá ver las ganancias, ingresos de dinero en un periodo determinado y para esto se lleve a cabo es usar indicadores financieros y porcentuales los que nos permitirán determinar la factibilidad de la creación del proyecto o empresa ósea que tenga rentabilidad.

## 2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

### **Creación de la empresa**

“SUBLIMADOS JV” surge de la necesidad de brindar un servicio a las personas que busquen artículos de sublimación proporcionando un productor personalizado e único en el mercado ya sea este textil o rígido. En la actualidad la sublimación es una técnica de impresión y transferencia de una imagen o diseño a diferentes artículos y su preferencia a influido mucho en las personas, ya que es visto como un obsequio para momentos especiales, fechas festivas e incluso publicitar una empresa. Sin embargo, son pocos los negocios de sublimación que adquieren sus trabajos por redes sociales y realizan entregas personalizadas

### **Descripción de la empresa**

#### ***Importancia.***

Todos los productos o artículos que se puedan personalizar en base a la sublimación son considerados un emblema o una representación única para expresar un sentimiento, en el cual el cliente desea plasmar su esencia ya sean al nivel comercial o a nivel personal, por lo cual es muy importante desde que el cliente solicita nuestro servicio darle a conocer detalles u opciones diferentes a su requerimiento, brindándole un producto con mucha creatividad en sus diseños y de igual manera manifestando la creatividad con diseños únicos ya si mismo dar a conocer varias opciones de artículos que posee SUBLIMADOS JV para plasmar su idea y darle vida a fin de que el producto final sea llamativo y marque diferencia. La mayoría de los negocios de sublimación



únicamente se enfocan a lo que el cliente solicita y no les brinda otras, por tal razón SUBLIMADOS JV va a tomar en cuenta lo que el cliente busca y de esa manera brindarle un servicio de calidad

### ***Características.***

“SUBLIMADOS JV” tendrá como compromiso principal prestar un servicio y atención de calidad orientada a satisfacer al cliente con productos innovadores y precios accesibles con el fin de mejorar las relaciones y fidelizar a los clientes.

El negocio estará siempre pendiente de nuevos artículos y técnicas de sublimación, innovando con nuevos artículos en el mercado. Y en cuanto al medio ambiente, la empresa se comprometerá a realizar un buen y adecuado manejo de residuos clasificándolos según su categoría aplicando las tres R's Reducir, Reutilizar y Reciclar los cuales se separará en:

- Papel y cartón: El papel de sublimación después de ser usado estará destinado a ser reutilizado con el fin de aplicar la técnica de Papercraft la cual consiste en crear todo tipo de figuras personajes o estructuras con cartón o cualquier tipo de papel, en 3D y ponerlos a la venta.
- Plásticos: Este residuo estará destinados a los gestores correspondientes ya sean los Cegam o recicladoras certificadas y comprometidas con el medio ambiente.

### **Actividad.**

La actividad de “SUBLIMADOS JV” es la prestación de servicio y entrega de productos personalizados con la técnica de sublimación en el que incluye la impresión

de diseños en camisetas, gorras, tazas, esferos y llaveros. Siendo mi diferenciador la atención prestada y brindándole ideas creativas que se puedan plasmar en el artículo que el cliente desee.

### ***Tamaño y distribución de la empresa.***

“SUBLIMADOS JV” es una microempresa que poseerá tres áreas, primera área que es la gerencia, recepción y atención al cliente, segunda área de diseño e impresión y tercera área la de sublimación de artículos, (*Ver Ilustración 1*).

La recepción debe estar ubicada y habilitada en la entrada para la atención de los clientes con una capacidad suficiente. Las áreas de estampado e impresión serán mínimo de tres y 6 metros cuadrados, con un sanitario, techo, pisos de cerámica de fácil limpieza y tendrá una altura mínima de 2,20 m

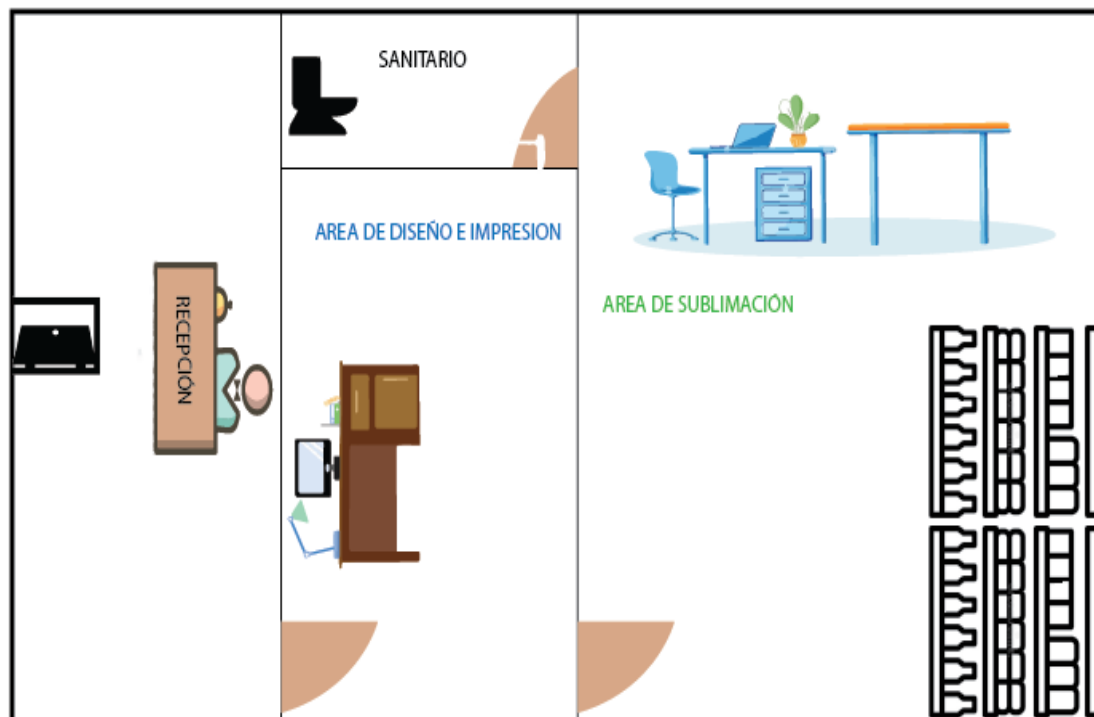
### ***Estudio arquitectónico***

Se toma en cuenta para el diseño arquitectónico de la empresa de sublimación “SUBLIMADOS JV” la capacidad de infraestructura, el número de trabajadores que va a tener la empresa y el aforo que se manejará (2 personas). Se ha pensado estratégica y adecuadamente el espacio que necesitara cada área.

## *Estructura interna del establecimiento*

### **Ilustración 1.**

#### *Esquema y distribución “SUBLIMADOS JV”*



**Nota:** Aquí podemos observar al ingreso del establecimiento estará la recepción en la parte del medio el área de diseño y en la parte posterior la de sublimación y estampado.

**Elaborado por:** Jorge Valencia

Necesidades a satisfacer

## Ilustración 2.

Pirámide de Maslow.



Fuente: (Batista, 2018).

La pirámide de Maslow es una teoría creada por el psicólogo estadounidense Abraham Maslow en 1943, la cual está dirigida a satisfacer y cubrir las necesidades humanas, Maslow especializado y enfocado en las ideas humanistas de la psicología, fue de los primeros en plantear que los seres humanos tenemos varios niveles de prioridades debidamente jerarquizadas de lo más básico hasta conseguir o llegar a la autorrealización (Randstad, 2022)

### ***Necesidad Social***

La empresa va enfocada a satisfacer la necesidad humana e innata de relacionarnos, de transmitir y recibir afecto. Tomando en cuenta que esta necesidad está cubierta por el núcleo familiar desde que nacemos, pero al ir creciendo esta necesidad crece, en ocasiones las personas desarrollan lazos afectivos muy fuertes, de transmitir, comunicar sentimientos y expresar ideas ya sean en fechas festivas, ocasiones especiales o laborales hacia esa persona o personas a la cual brinda este artículo, brindando una atención y servicio de calidad y calidez. No hay duda de que existe un vínculo especial que se establece cuando se obsequia o se adquiere un artículo único y personalizado el cual les hará felices.

Para lo cual “SUBLIMADOS JV” busca establecer una relación amable y afectuosa con el cliente, proveedores y trabajadores, siempre manteniendo una adecuada relación laboral y profesionalismo para así lograr mantener un servicio de calidad. Internamente con los trabajadores, se creará un ambiente de trabajo manteniendo respeto y valorando cada una de las habilidades y cualidades que tenga el personal e incentivando a la creatividad e innovación, escuchando ideas y sugerencias que ayuden a la empresa a crecer y a su vez fortalecer dentro del mercado.

### ***Necesidad de Autoestima.***

A través del servicio y producto entregado al cliente tendrá la satisfacción de palpar un artículo el cual está realizado y plasmado con la idea del cliente mismo o de otra persona o empresa el cual lo hace especial y único brindándole el sentimiento de felicidad al tenerlo en sus manos y expresa algo significativo.

A través del aprendizaje, capacitaciones y actualización continua, cada uno de los trabajadores sentirán su crecimiento y podrán ofrecer atención calificada para obtener éxito tanto personal como empresarial, a su vez con un servicio de calidad se consigue ganar la confianza del cliente y se alcanzará un notable crecimiento organizacional, hasta ser una empresa reconocida y recomendada en la parroquia.

***Necesidad de Autorrealización.***

“SUBLIMADOS JV” se encargará de que el cliente se sienta contento con la atención que el espera recibir del personal con un ambiente amigable y satisfecho por el producto final que recibe.

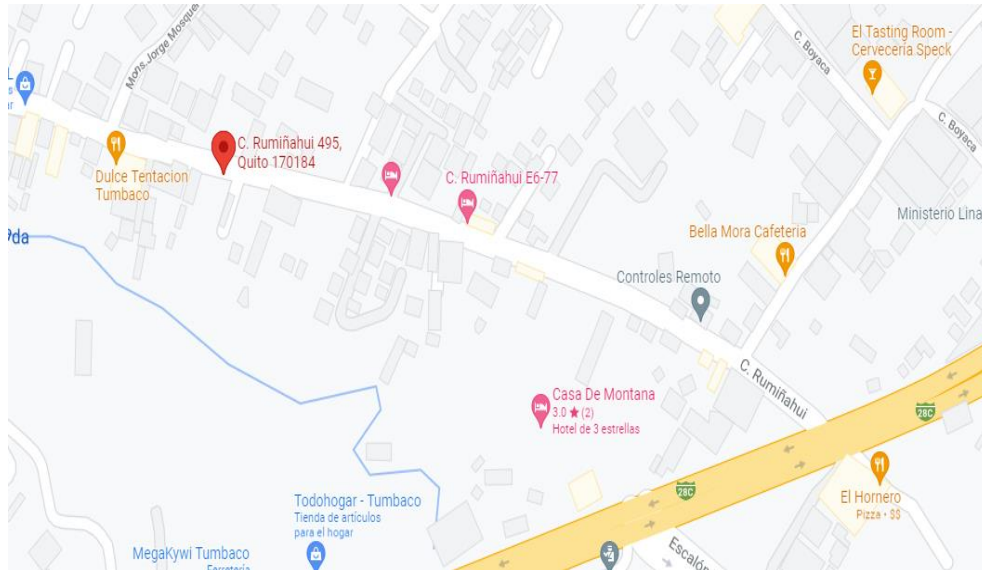
Adicional “SUBLIMADOS JV” velara por la preparación, estudio por medio de capacitaciones, talleres y cursos a fin de que los integrantes de la empresa sigan preparándose, para mejorar tanto a nivel profesional como personal con el fin de desarrollar todo su potencial y lograr a plena satisfacción el éxito de ambos.

**Localización de la empresa**

“SUBLIMADOS JV” estará ubicado en la ciudad de Quito al noroeste en la parroquia de Tumbaco en la calle Rumiñahui y pasaje Jorge Mosquera a 15 minutos del parque central de Tumbaco.

### Ilustración 3.

#### *Ubicación*



**Nota:** En esta ilustración se puede apreciar la ubicación exacta de la empresa.

**Fuente:** (Google maps, 2022).

### Filosofía empresarial

#### *Misión.*

Ser un punto de referencia en el mercado de sublimados que brinda un servicio de diseños personalizados en varios artículos, los cuales transmiten y crean sentimientos y emociones positivas a través de este y ofreciendo servicios de calidad, basados en valores y principios éticos, que brindan respeto, responsabilidad y compromiso hacia nuestros clientes.

#### *Visión.*

Ser una empresa líder reconocida, destacada e icónica por la comercialización de productos personalizados en sublimación, por la calidad y excelencia operativa e

innovación orientada a satisfacer todos los requerimientos y expectativas de los clientes.

***Objetivos empresariales.***

- Establecer una relación cordial con clientes basada en la amabilidad y el respeto.
- Dar a conocer en redes sociales mediante imágenes a futuros clientes en la parroquia de Tumbaco en redes sociales y con publicidad en el año 2023
- Mejorar el servicio de sublimación y mantener precios accesibles a los clientes, acorde a los valores del mercado.
- Incrementar los productos sublimados, ventas e ingresos en un 5% cada año

***Meta***

Implementar un negocio de sublimación ofreciendo un servicio y atención de calidad y excelencia, y poder satisfacer la necesidad y demanda de nuestros futuros clientes a su vez lograr la permanencia del negocio dentro del mercado y crecer estructuralmente como económicamente.

***Estrategias.***

- Mejorar la retención de clientes en un 70% cada año: mediante la atención brindada al cliente, donde se brindará información con respecto al diseño y avance de su requerimiento y en un año incorporar la entrega personalizada.
- Alcanzar mayor clientela en un 3%: mediante marketing digital, donde se brindará publicidad en redes sociales como Facebook, Instagram y WhatsApp



sobre los artículos más destacados y descuentos para mantener comunicación con el cliente y futuros clientes cada mes.

- Fidelizar, con el fin de crear un vínculo más cercano con el cliente y futuro cliente brindar una membresía de descuentos por 3 meses a clientes permanentes para garantizar el consumo en el establecimiento en un 10%.
- Diferenciar: ofrecerá e innovará con nuevos productos de buena calidad cada 6 meses.

### ***Políticas.***

#### ***La empresa***

- Velar por el bienestar laboral de los trabajadores dentro de las instalaciones creando un entorno amigable, divertido y reconfortante para sus labores cotidianas.
- Cumplir con todas las obligaciones: jurídicas, sociales y económicas con los empleados, con los proveedores y con el estado de serlo así.
- Capacitación constante a los trabajadores de la empresa para ofrecer servicio de calidad.
- Mantener un servicio de calidad y calidez con respeto hacia los clientes.
- Ofrecer precios accesibles que causen atracción al consumidor contando con todos los productos o servicios que requieran.

#### ***Los trabajadores***

- Ser puntuales y responsables, cumplir con los horarios, metas y tareas establecidos, cuidar su presentación personal.

- Tratar a los clientes con amabilidad y respeto, siendo claros y precisos con lo que desea el cliente.
- Asistir obligatoriamente a las capacitaciones y cursos que brinda la empresa.
- Cumplir apropiada y oportunamente con las tareas asignadas a cada trabajador.

### ***Analisis FODA.***

El análisis F.O.D.A es un instrumento estratégico a través del cual se analizan los factores internos y externos, positivos y negativos de una empresa y sirve como apoyo fundamental para el planteamiento y creación de estrategias y acciones para poder tomar decisiones correctas (Maldonado, 2009)

**Tabla 1.**

### ***Fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de “SUBLIMADOS JV”***

<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
Brindar un servicio personalizado a los clientes.	Limitación de recursos económicos
Talento humano competitivo, capacitado y comprometido que está en constante actualización.	Desventaja en el mercado por ser una empresa nueva en comparación con sublimadoras con más experiencia.
Maquinaria de calidad que facilita el trabajo del personal.	Difusión de las promociones y publicidad implica una inversión económica constante.
Abastecimiento de nuevos productos.	No poseer un espacio adecuado para bodega.
Comunicación con los clientes a través de redes sociales y telefónicamente y se medirá la satisfacción del servicio brindado mediante encuestas enviadas.	
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
Amplio mercado para ofrecer el servicio, por el incremento de negocios y de la población.	Inestabilidad económico y social, a causa de la crisis sanitaria por el COVID 19.
Las sublimadoras de la competencia aledañas no se promocionan en redes sociales.	Rivalidad entre competidores y calidad existentes.
El uso constante de la tecnología, el internet y redes sociales, facilitan la difusión de información y promociones, así como la comunicación sobre el servicio que se va a brindar	Cada vez se incorporan en el mercado nuevos negocios que ofrecen el servicio de sublimación.
	El poder de negociación de los proveedores.
	El avance de tecnología e implantación de nuevas máquinas en el mercado representan nuevos gastos.

***Elaborado por:*** Jorge Valencia

## **Desarrollo organizacional**

### ***Tipo de Estructura.***

En “SUBNLIMADOS JV” la organización de la empresa será de tipo bajo procesos, dentro de la empresa los trabajadores serán productivos porque estarán más involucrados con la toma de decisiones y serán responsable del área que manejan. Por lo cual estará estructurada de la siguiente manera divida por procesos:

- Estratégicos
- Operacionales
- Apoyo

### ***Procesos Estratégicos***

El propietario o gerente será el encargado de gestionar, administrar y controlar los procesos de la empresa.

### ***Procesos Operacionales***

El propietario o gerente será el encargado de adquirir la materia prima (artículos de sublimación) conjuntamente con el diseñador.

- Selección del proveedor
- Compra de materia prima
- Almacenaje

El o la recepcionista será la persona encargada de atender llamadas y recibir a los clientes, atender su requerimiento dar información, realizar cobros y entrega de los productos.

- Proporcionar información
- Receptar pedidos

El diseñador será el encargado de atender el requerimiento del cliente, captar la idea que tiene en mente la persona y así poderlo digitalizar, imprimir y finalmente poderlo impregnar en el artículo.

- Recepción de materia prima
- Recepción de cliente
- Creación, diseño e impresión
- Sublimación
- Comercialización

### ***Procesos de apoyo***

Gestión de mantenimiento de equipos, la realizará personal externo.

### ***Formalización.***

La empresa estará orientada a cumplir procesos, políticas, normas y estrategias basadas en la misión de la misma, cumpliendo y acatando las leyes, ordenanzas y legislación laboral.

Para su operación será legalmente constituida y cumplirá con las exigencias solicitadas por los entes de control legislativo y tributario, contando con todos los documentos necesarios y actualizados para el correcto funcionamiento de la empresa.

### ***Centralización – Descentralización.***

"SUBLIMADOS JV" centrará sus actividades en la atención al cliente, ofreciendo un servicio de calidad, personalizado y brindando seguimiento dependiendo el requerimiento. Orientada al diagnóstico y diseño de la idea que nos proporciona del cliente ya que de eso dependerá la satisfacción del cliente, todo esto contribuirá a la obtención de valor para el posicionamiento de la empresa.

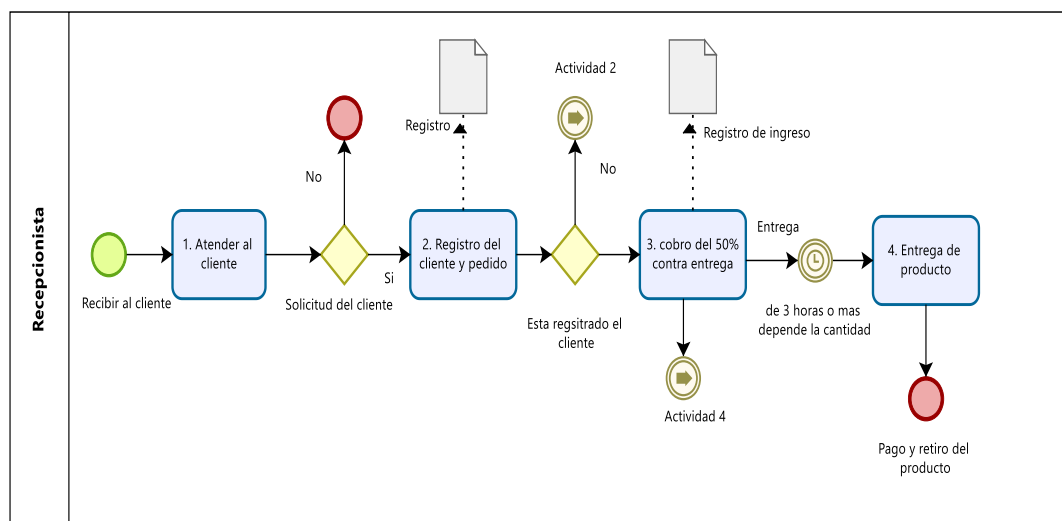
La descentralización se dará en la delegación de funciones y responsabilidades por cada área, como la organización de la empresa es vertical, cada trabajador será responsable de su zona de trabajo, de cuidar y custodiar sus herramientas y equipos y cada miembro de la empresa tomara decisiones y aportará ideas que beneficien al crecimiento de la empresa. Al permitir la participación de los colaboradores que forman parte la empresa, sientan el afecto de ser valorados ya apreciados y tomados en cuenta dentro de la organización.

### Integración.

La integración organizacional se basará en procesos que cada persona u/o trabajador debe desempeñar, este sistema permitirá llevar un adecuado control de cada área, identificando la interrelación entre estos y a la vez tomando en cuenta que se debe llevar un registro de actividades, en las cuales participen todos los miembros de la empresa de manera equitativa e igualitaria (*Ver ilustración 4 y 5*).

### Ilustración 4.

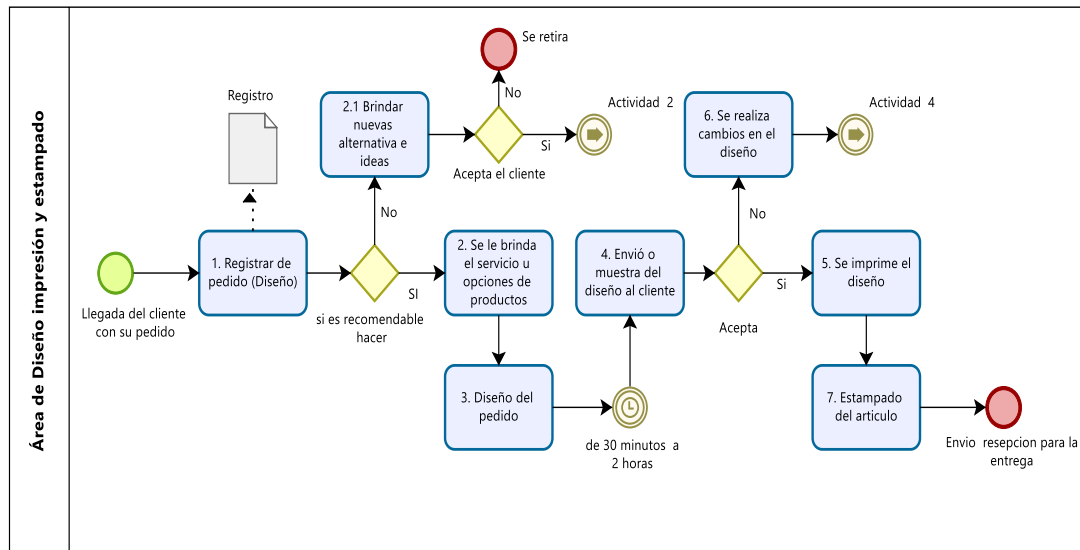
*Flujo de procesos del servicio de recepción “SUBLIMADOS JV”*



*Elaborado por:* Jorge Valencia

**Ilustración 5.**

*Flujo de procesos del servicio Diseño impresión y estampado “SUBLIMADOS JV”*

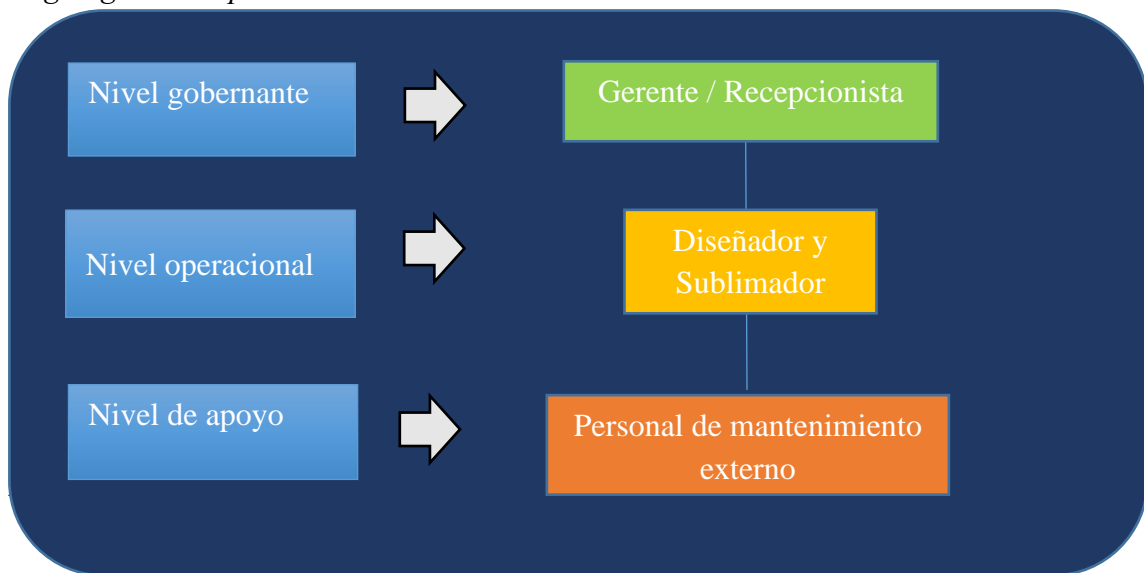


*Elaborado por:* Jorge Valencia

**Organigrama empresarial**

**Ilustración 6.**

*Organigrama empresarial “SUBLIMADOS JV”*



*Elaborado por:* Jorge Valencia

## Funciones del personal.

### *Detalles generales del puesto de Gerente.*

**Empresa:** Sublimados JV

**Unidad administrativa:** Área administrativa.

**Misión del puesto:** Supervisar organizar y asignar responsabilidades a los trabajadores para un eficiente manejo y adecuado uso de recursos de cada una de las áreas, responsabilizarse ante la dirección de la empresa, responsable de comprar los materiales, insumos, relacionar y negociar con proveedores, manejo de redes sociales. Atención al cliente.

**Denominación del puesto:** Gerente

**Rol del puesto:** Administración y supervisión de procesos y servicio.

**Remuneración:** \$ 425

### *Aspectos a considerar*

#### **Tabla 2.**

#### *Aspectos a considerar, Gerente*

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en Administración.	1 año de experiencia a fines de la carrera  Manejo y Redistribución del personal	Conocimiento de contratación pública. Cursos actualizados de liderazgo Dominio de procesos contables, manejo de inventario	Respeto, honestidad Puntualidad, responsabilidad Liderazgo, Planificación y organización Adaptabilidad, Atención al cliente. Creatividad Delegación. Trabajo bajo presión Trabajo en equipo.

**Elaborado por:** Jorge Valencia

***Detalles generales del puesto de Recepción.*****Empresa:** Sublimados JV**Unidad administrativa:** Área operacional**Misión del puesto:** Atención al personal interno y externo en sus requerimientos, buen manejo de redes sociales, tener buena relación con los clientes. responsable de llevar los ingresos económicos y entrega del producto,**Denominación del puesto:** Recepcionista**Rol del puesto:** Atención a los clientes y venta de productos.**Remuneración:** \$ 425**Aspectos a considerar****Tabla 3.*****Aspectos a considerar, Recepcionista***

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Bachiller Tecnología en administración Tecnología recursos humanas	1 año de experiencia atención al usuario Manejo de Plataformas Office	Atención al cliente Habilidades blandas	Respeto, honestidad Puntualidad, responsabilidad Atención al cliente. Comunicación Delegación. Trabajo bajo presión Planificación y organización. Trabajo en equipo

*Elaborado por:* Jorge Valencia***Detalles generales del puesto de Diseño impresión y estampado*****Empresa:** Sublimados JV**Unidad administrativa:** Área operacional**Misión del puesto:** Manejo de programas ilustración y Photoshop, Realizar diseños creativos y con ellos comunicar las ideas las ideas del cliente, llevar adecuadamente sus procesos mantener buena relación con las personas.



**Denominación del puesto:** Diseñador

**Rol del puesto:** Plasmar la ide del cliente, creando un diseño llamativo y único.

**Remuneración:** \$ 425

*Aspectos a considerar*

**Tabla 4.**

*Aspectos a considerar, Diseñador.*

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en diseño gráfico	Al menos 6 meses de experiencia.	Atención al cliente. Manejo de plataformas de ilustración.	Adaptabilidad. Respeto, honestidad Puntualidad, responsabilidad Atención al cliente. Iniciativa. Sociabilidad. Trabajo en equipo.

*Elaborado por:* Jorge Valencia

### **3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING**

#### **Objetivo de mercadotecnia**

SUBLIMADOS JV Posicionara la marca en la mente del consumidor poniendo énfasis en la relación con los productos personalizados, a través de la difusión de diseños en diferentes artículos y del servicio de la empresa, mediante varios medios físicos y digitales, especialmente en redes sociales, generando fidelidad de clientes existentes y atrayendo así a nuevos clientes potenciales.

#### **Investigación de mercado**

SUBLIMADOS JV consideró la investigación aplicada, documental y de campo, en la elaboración de la investigación de mercado. La primera se realizó mediante la observación, con la cual se ha evidenciado que únicamente existe tres negocios de artículos personalizados en base sublimación en el centro de Tumbaco, tomando en cuenta que el sector es muy transitado por personas que habitan a su alrededor y existen varias empresas y negocios tanto públicos como privados las cuales pueden ser futuros clientes.

A su vez, se recurrió a la investigación de campo con el fin obtener información del entorno en el que se desenvolverá la empresa, obteniendo información mediante encuestas.

### ***Modalidad.***

La recolección de datos a través de encuestas se realizó de forma presencial, en donde un fin de semana se encuestó a 120 negocios de forma aleatoria en el centro de Tumbaco, la encuesta constó de 10, preguntas cerradas y de opción múltiple.

### **Plan de Muestreo**

Ya que el negocio estará ubicado en los alrededores del centro de la Parroquia y se escogió a los locales del centro de Tumbaco, donde por medio de la técnica de la observación se logró contabilizar 175 locales y realizando muestra 120.

Se toma en cuenta solo a este target ya que este emprendimiento va dirigido a negocios y locales, que les gustaría plasmar su idea en algún artículo el cual el cliente hace uso personal o desea dar como obsequio a conocidos, familiares o razones comerciales. Para discriminar el número total de encuestas a realizar se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * (Z)^2 * P * Q}{(e)^2 * (N - 1) + (Z)^2 * P * Q}$$

Dónde:

N= Población segmentada

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{175 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (175 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{840,350}{6,997}$$

$$n = 120,44575$$

### *Análisis de las encuestas*

#### **Pregunta 1.**

**Tabla 5.**

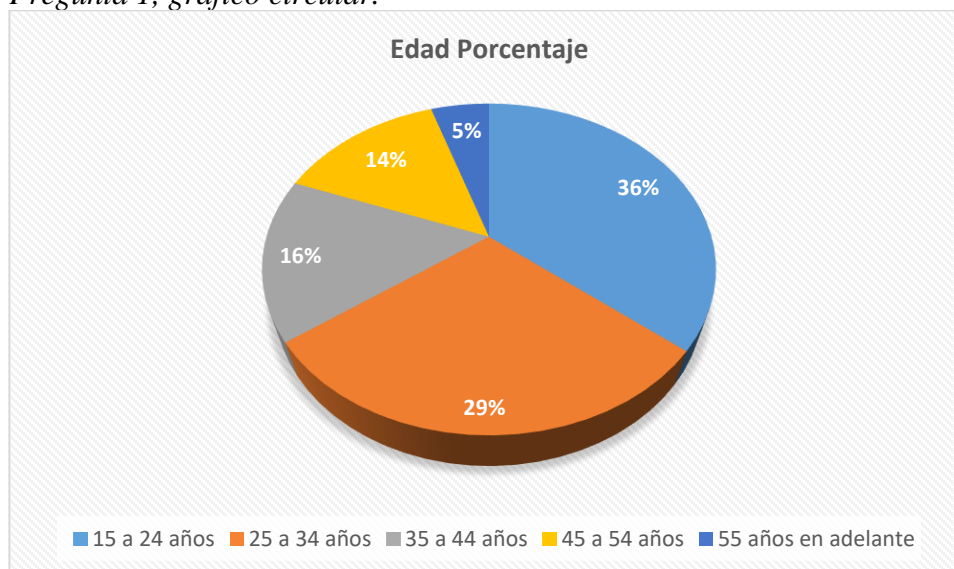
*Pregunta 1.*

Edad		
Respuesta	Cantidad	Porcentaje
15 a 24 años	43	36%
25 a 34 años	35	29%
35 a 44 años	19	16%
45 a 54 años	17	14%
55 años en adelante	6	5%
<b>Total</b>	<b>120</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por: Jorge Valencia*

#### **Ilustración 7.**

*Pregunta 1, gráfico circular.*



*Elaborado por: Jorge Valencia*

**Análisis:** Las encuestas manifestaron que en las localidades del centro de Tumbaco en su mayoría son adolescentes y jóvenes entre 15 y 24 años, con una ocupación del treinta y seis por ciento 36% y el segundo porcentaje más alto es de jóvenes y adultos de 25 a 34 años con una ocupación del veinte y nueve por ciento 29% y los siguientes porcentajes no tan altos corresponden a adultos de 35 a 44, 45 a 54 y de 55 años en adelante con los siguientes porcentajes 16%, 14% y 5% correspondientemente.

Por lo cual puedo concluir que este dato me ayudara a comprender mejor a los potenciales clientes para así poder crear o implementar una adecuada estrategia para llegar a ellos.

## Pregunta 2.

### Tabla 6.

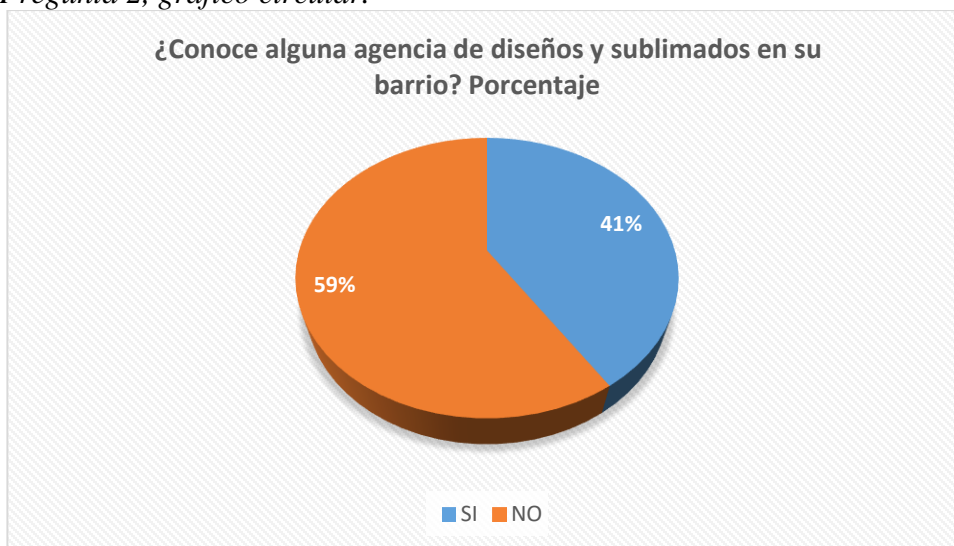
#### Pregunta 2

¿Conoce alguna agencia de diseños y sublimados en su barrio?		
Respuesta	Cantidad	Porcentaje
SI	49	41%
NO	71	59%
Total	120	100%

*Elaborado por:* Jorge Valencia

### Ilustración 8.

*Pregunta 2, gráfico circular.*



*Elaborado por:* Jorge Valencia

**Análisis:** Con la aplicación de esta pregunta se llegó a que el cincuenta y nueve por ciento mencionaron que no conocen alguna agencia o negocio de sublimación y el cuarenta y un por ciento si conocen agencias de sublimación.

De acuerdo a este análisis puedo concluir que puedo hacer conocer la empresa teniendo un alto porcentaje de probabilidad de incorporarse en el mercado.

### Pregunta 3.

#### Tabla 7.

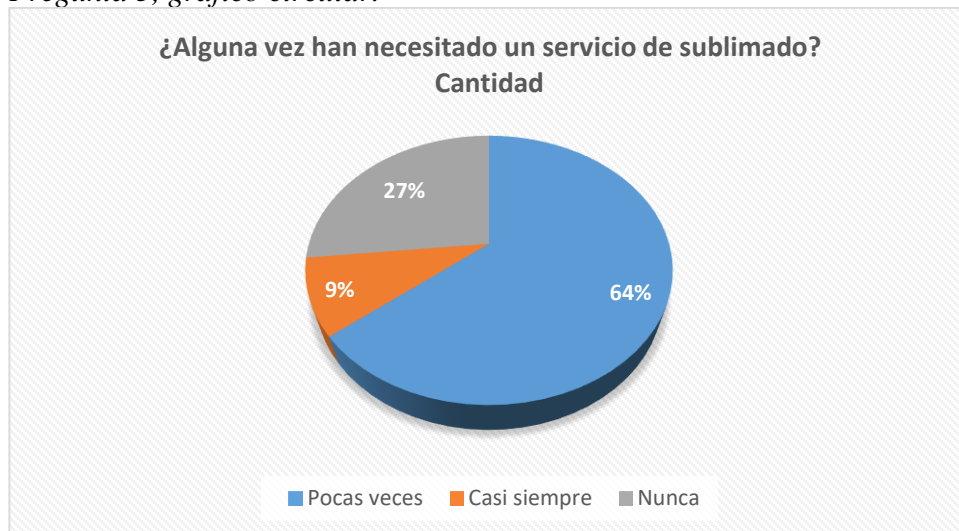
##### Pregunta 3

¿Alguna vez han necesitado un servicio de sublimado?		
Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Pocas veces	77	64%
Casi siempre	11	9%
Nunca	32	27%
<b>Total</b>	<b>120</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por: Jorge Valencia*

#### Ilustración 9.

##### Pregunta 3, gráfico circular.



*Elaborado por: Jorge Valencia*

**Análisis:** De los 120 locales encuestados el setenta y siete por ciento respondió que pocas veces necesitan el servicio de sublimación mientras el veinte y siete por ciento

indica que nunca a echo uso de este servicio y el nueve por ciento lo necesita más frecuencia.

Aquí se puede concluir que la empresa tendrá buena acogida ya la mayor parte de los encuestados requiere de este servicio.

#### Pregunta 4.

**Tabla 8.**

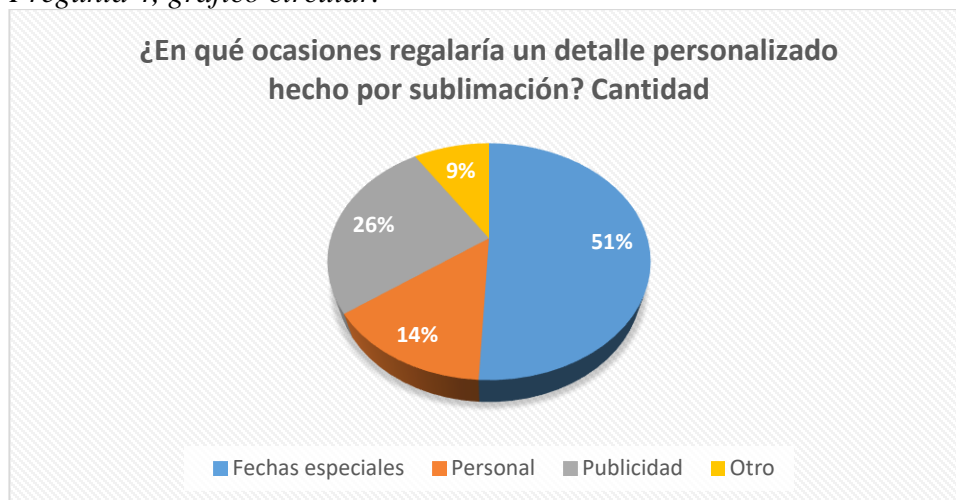
*Pregunta 4*

¿En qué ocasiones regalaría un detalle personalizado hecho por sublimación?		
Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Fechas especiales	61	51%
Personal	17	14%
Publicidad	31	26%
Otro	11	9%
<b>Total</b>	<b>120</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Jorge Valencia

#### Ilustración 10.

*Pregunta 4, gráfico circular.*



*Elaborado por:* Jorge Valencia

**Análisis:** Con la aplicación de esta pregunta obtuve que el cincuenta y un por ciento respondió que obsequiaría un detalle personalizado en Fechas especiales el veinte y seis por ciento lo realizaría por publicidad, el catorce por ciento de los encuestados

obsequiaría un detalle de forma personal y el nueve por ciento lo haría por otra ocasión, esto ayuda a concluir que los detalles personalizados tienen buena acogida en el centro de Tumbaco.

Tras el análisis de esta pregunta se puede concluir que más de la mitad de encuestados requieren el servicio de sublimación para adquirir artículos personalizados a fin de dar un presente en fechas especiales.

### Pregunta 5.

#### Tabla 9.

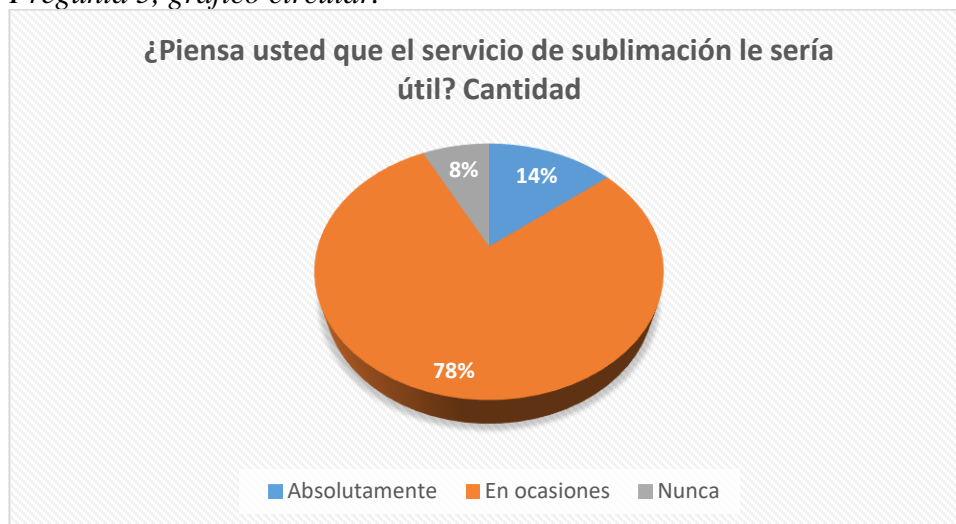
##### Pregunta 5

¿Piensa usted que el servicio de sublimación le sería útil?		
Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Absolutamente	17	14%
En ocasiones	94	78%
Nunca	9	8%
<b>Total</b>	<b>120</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Jorge Valencia

#### Ilustración 11.

##### Pregunta 5, gráfico circular.



*Elaborado por:* Jorge Valencia

**Análisis:** En cuanto a esta pregunta se obtuvo que el setenta y ocho por ciento piensa que el servicio de sublimación le puede ser útil en ocasión, mientras que el ocho por



ciento define que si le sería útil y el catorce por ciento manifiesta que no le sería útil el servicio de sublimación.

Aquí se puede concluir que las personas no tienen mucho conocimiento de que el servicio de sublimación y diseño les puede servir para impulsar su negocio o darles un toque único a artículos.

### Pregunta 6.

**Tabla 10.**

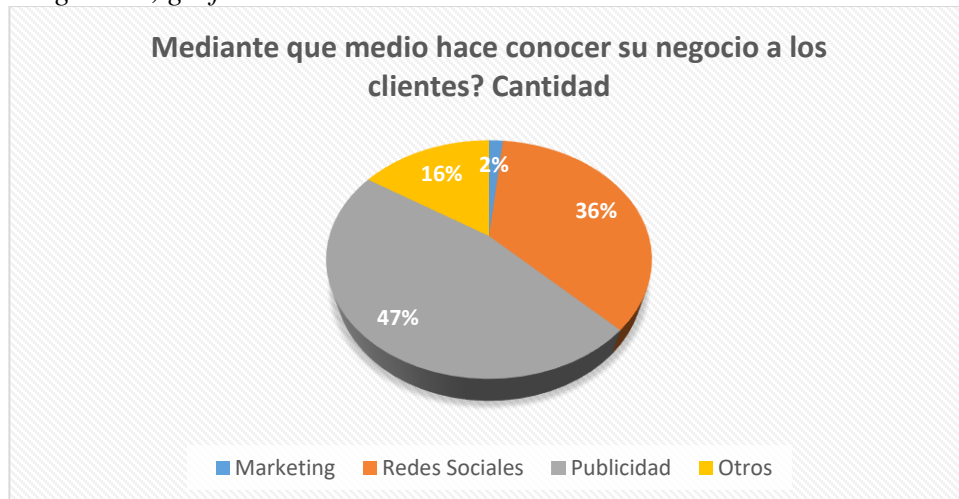
*Pregunta 6*

¿Mediante que medio hace conocer su negocio a los clientes?		
Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Marketing	2	2%
Redes Sociales	43	36%
Publicidad	56	47%
Otros	19	16%
<b>Total</b>	<b>120</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Jorge Valencia

### Ilustración 12.

*Pregunta 6, gráfico circular.*



*Elaborado por:* Jorge Valencia

**Análisis:** De los 120 locales encuestados se llegó a que un cuarenta y siete por ciento indica que hace conocer su negocio mediante publicidad, mientras que otra gran parte con el treinta y seis por ciento difunde su negocio por redes sociales siguiendo con el

dieciséis por ciento prefieren hacerlo por otros medios y el 2 por ciento se refiere al marketing. Esto nos permite concluir que la mayor parte de negocios generan gastos en publicidad el cual estaría incluido el servicio de sublimación.

En este análisis se puede concluir que la mayor parte de negocio se promocionan a través de publicidad lo cual resultaría lucrativo para la empresa ya que se puede dar a conocer ofreciendo diferentes artículos de publicidad y a costos accesibles.

### Pregunta 7.

**Tabla 11.**

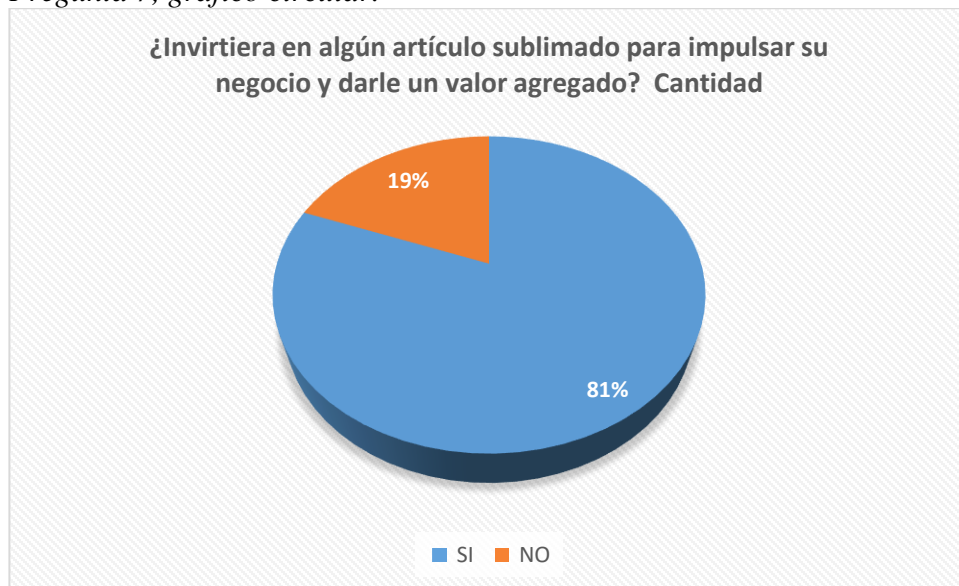
*Pregunta 7*

¿Invertiera en algún artículo sublimado para impulsar su negocio y darle un valor agregado?		
Respuesta	Cantidad	Porcentaje
SI	97	81%
NO	23	19%
<b>Total</b>	<b>120</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Jorge Valencia

### Ilustración 13.

*Pregunta 7, gráfico circular.*



*Elaborado por:* Jorge Valencia

**Análisis:** De todos los encuestados el ochenta y un por ciento indico que invertiría en artículos sublimados con el fin de impulsar su negocio mientras que el diecinueve por ciento indica que no lo realizaría. Aquí podemos concluir que el servicio de sublimación sería influyente con respecto al crecimiento de otros negocios.

Aquí se puede concluir que la mayor parte de negocios adquirirían el servicio de sublimación a fin de impulsar llamando la atención de nuevos clientes con obsequios personalizados.

### Pregunta 8.

**Tabla 12.**

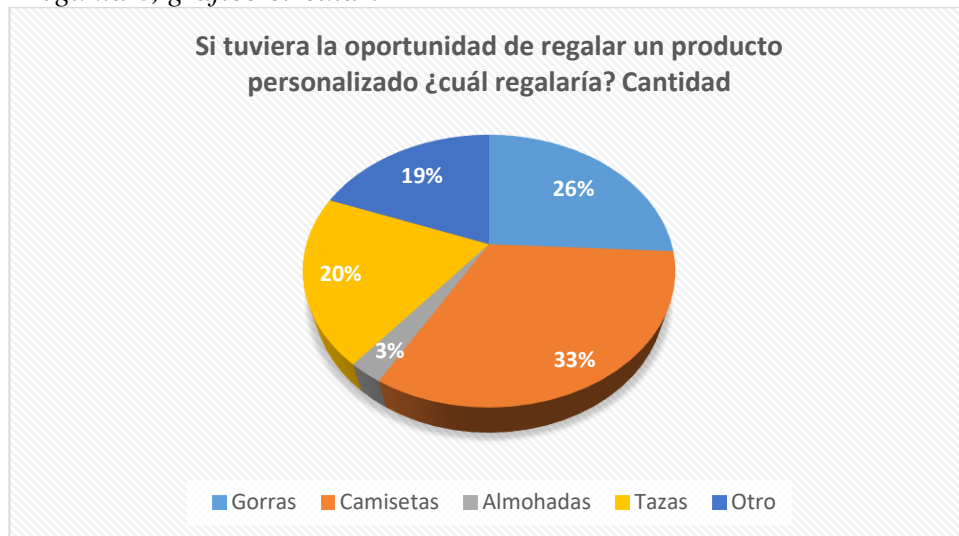
*Pregunta 9*

Si tuviera la oportunidad de regalar un producto personalizado ¿cuál regalaría?		
Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Gorras	31	26%
Camisetas	39	33%
Almohadas	3	3%
Tazas	24	20%
Otro	23	19%
<b>Total</b>	<b>120</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Jorge Valencia

### Ilustración 14.

*Pregunta 8, gráfico circular.*



*Elaborado por:* Jorge Valencia

**Análisis:** De los encuestados el treinta y tres por ciento prefiere regalar camiseta, el veinte y seis por ciento gorras, el veinte por ciento tazas el diecinueve por ciento prefieren brindar otro tipo de regalo y sin acogida con el tres por ciento almohadas. En conclusión, podemos decir que los encuestados prefieren obsequiar un artículo textil.

En esta pregunta podemos concluir que la personas prefieren dar como obsequio artículos textiles o rígidos como camisetas gorras y tazas, estos presentes son de uso habitual, el cual les va a hacer recordar a los clientes de quien o de donde es el regalo que recibieron.

### Pregunta 9.

**Tabla 13.**

*Pregunta 9*

Suponiendo que los productos terminados tienen un valor de \$ 5,00 c/u ¿Te parece alto el precio del producto?		
Respuesta	Cantidad	Porcentaje
SI	19	16%
NO	101	84%
<b>Total</b>	<b>120</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Jorge Valencia

### Ilustración 15.

*Pregunta 9, gráfico circular.*



*Elaborado por:* Jorge Valencia

**Análisis:** En esta pregunta se obtuvo como resultado que el ochenta y cuatro por ciento indica que el precio es accesible mientras que el dieciséis por ciento no cancelaría ese valor, por lo cual se puede concluir que el valor de costo por el artículo sublimado está al alcance del bolsillo del cliente.

Aquí se puede concluir que el valor expuesto en la encuesta es un precio que se encuentra al alcance de los clientes que requieren de este servicio.

### Pregunta 10.

**Tabla 14.**

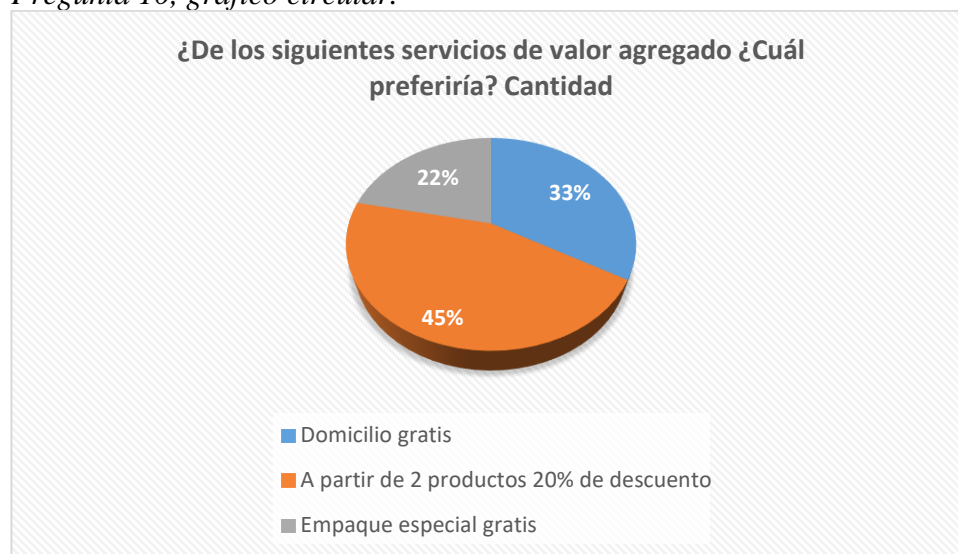
*Pregunta 10*

¿De los siguientes servicios de valor agregado ¿Cuál preferiría?		
Respuesta	Cantidad	Total
Domicilio gratis	40	33%
A partir de 2 productos 20% de descuento	54	45%
Empaque especial gratis	26	22%
<b>Total</b>	<b>120</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Jorge Valencia

### Ilustración 16.

*Pregunta 10, gráfico circular.*



*Elaborado por:* Jorge Valencia

**Análisis:** Del análisis de esta pregunta puedo decir que el cuarenta y cinco por ciento indica que prefiere que se aplique un descuento mientras que el treinta y tres por ciento

indica que le gustaría el servicio de entrega a domicilio y el veinte y dos por ciento desearía un empaque especial, por lo cual se puede concluir que el valor de costo por el artículo sublimado está al alcance del bolsillo del cliente.

En base al análisis de esta pregunta se puede concluir que los clientes se apegan más a los descuentos y servicio de entrega los cuales generan un valor de satisfacción al cliente y así poder brindar un servicio excelente y diferente al de la competencia.

### ***Análisis General.***

En primer punto se puede concluir que el target al que va dirigido SUBLIADOS JV son jóvenes y adultos de entre 15 a 34 años de edad los cuales conocen muy poco al respecto de un servicio de sublimación y visitan regularmente este tipo de negocio para ser exactos la mayoría prefieren adquirir el servicio de sublimación para obtener u obsequiar algún artículo personalizado en fechas especiales o por publicidad de algún negocio o emprendimiento, esto es importante porque si llegamos a cumplir las necesidades y expectativas de nuestros clientes directos, estos atraerán a más clientes como pueden ser familiares amigos o conocidos de cada uno de nuestros clientes.

Por otro lado, hay que recalcar que analizando las encuestas se concluyó que ahora las redes sociales dominan el mundo de la publicidad, tanto, jóvenes y adultos tienen la capacidad de manejar redes sociales en su mayoría del tiempo, lo cual es importante y beneficiosos para SUBLIMADOS JV, con el fin de llegar a más clientes por estos medios. y dar a conocer la marca para que sea reconocida y se destaque ante la competencia regional.

Se puede evidenciar que las personas encuestadas gastan un valor considerable de dinero en publicidad y que mejor manera de hacerlo con artículos personalizados

que los diferencien al resto de negocios, así como también se puede evidenciar que es muy importante promociones y servicios diferenciadores que no ofrezcan otros establecimientos.

Concluyendo se puede decir que la acogida que pueda tener un local de sublimación en el sector centro de Tumbaco, es de un setenta por ciento. Y tras analizar los datos se determina que “SUBLIMADOS JV” es un negocio viable puesto que tiene una buena aceptación en el mercado estudiado.

### Entorno empresarial

#### *Microentorno.*

“SUBLIMADOS JV” considera a su microentorno, específicamente a todos aquellos elementos que lo rodean y tienen relación directa y permanente con la empresa.

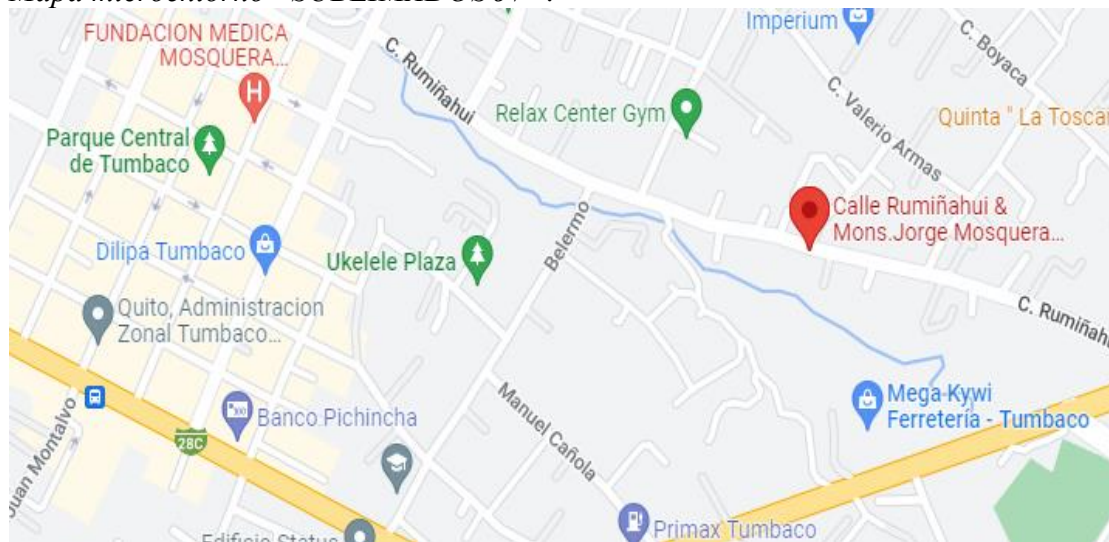
#### **Ilustración 17.**

*Esquema microentorno “SUBLIMADOS JV”*



### **Ilustración 18.**

*Mapa microentorno “SUBLIMADOS JV”.*



*Fuente: (Google maps, 2022).*

### **Competencia**

- *Directa.*

Al recorrer por el sector donde va a estar ubicado “SUBLIMADOS JV”, se pudo evidenciar que existen tres establecimientos como competencia directa. Para conocer más afondo sobre la competencia directa y realizar un análisis, se tomará en cuenta como referencia los siguientes datos: el tipo de establecimiento, categoría y productos en venta de cada establecimiento.

- *Indirecta.*

En el recorrido, de la misma manera se pudo observar varios establecimientos de estampado de vinil y que aplican la técnica de serigrafía a considerarse competencia indirecta que se encuentran alrededor del centro de Tumbaco de donde va a operar “SUBLIMADOS JV”.



***Sustitutos.***

De la misma manera se pueden observar durante el recorrido que existen en el sector algunos sustitutos, los cuales son negocios de venta de camisetas y gorras prediseñadas y de igual manera bazares y otros negocios que expenden productos como tazas, esferos, toma todos ya prediseñados los cuales están listos para la venta y hacen de sustituto a mis artículos ya que para realizarles requiere de un cierto tiempo de elaboración.

***Proveedores.***

Tomando en cuenta que la calidad de los productos es uno de los principales estándares con los que trabajara la empresa, se asociara con proveedores reconocidos y de confianza.

**Tabla 15.*****Proveedor.***

PROVEEDOR		
NOMBRE	FIABILIDAD Y BENEFICIOS	PRODUCTO
ALNUSAN CIA. LTDA.	Productos de calidad Variedad en artículos Precios bajos Facilidad de pago.	Camisetas, gorras, almohadas, tazas, esferos, papel de sublimación y tintas.

***Elaborado por:*** Jorge Valencia***Intermediarios.***

En este punto la empresa no tendrá la necesidad de acudir a intermediarios ya que "SUBLIMADOS JV" comercializará directamente sus productos y realizará la entrega a domicilio personalmente.

***Clientes.***

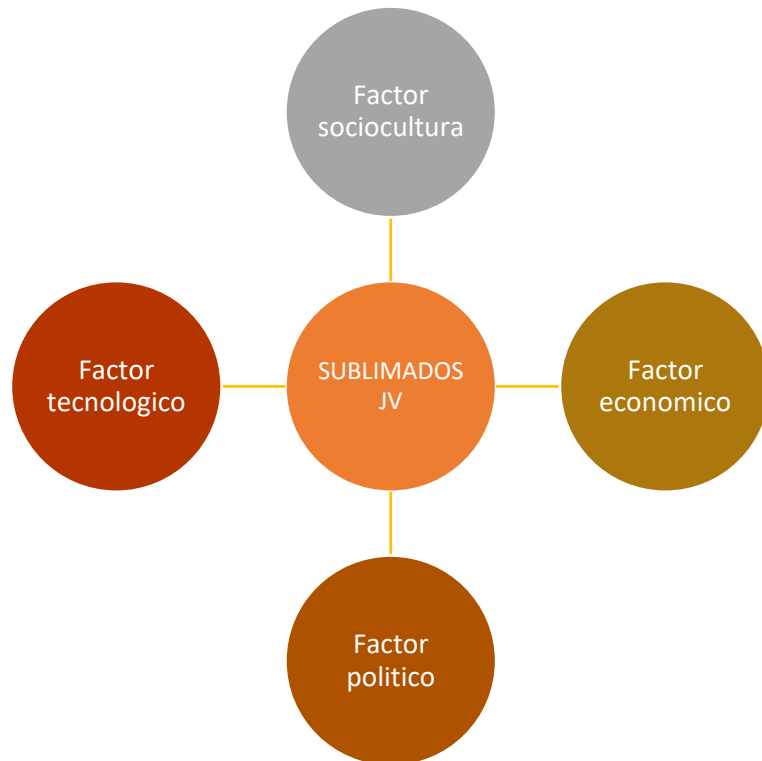
“SUBLIMADOS JV” su objetivo se centrará a empresas, negocios familias y personas del que habiten o concurran al centro de Tumbaco a fin de adquirir un servicio de artículos personalizados.

***Macroentorno***

Son aquellos factores sobre los cuales “SUBLIMADOS JV” no tiene control directo y que influirán en el funcionamiento de la empresa.

**Ilustración 19.**

*Esquema macroentorno “SUBLIMADOS JV”*



***Factor sociocultural.***

Se puede decir que un negocio de sublimación en el país tiene buena acogida ya que a través de la investigación y observación en redes sociales este servicio tiene una gran

demanda e influye mucho en las personas en sus gustos y deseos de cada uno y existen diferentes negocios de sublimación los cuales satisfacen cada uno de estos, entre los cuales podemos encontrar uniformes para eventos deportivos, laborales, moda, decorativos y mucho más, en el cual “SUBLIMADOS JV” está inmerso a la personalización de diseños para diferentes ocasiones, fechas especiales, personales, publicidad y otros ofreciendo artículos de calidad.

Por lo cual es una excelente oportunidad para ejecutar este servicio en los alrededores del centro de Tumbaco ya que la mayor parte de localidades requerirían este servicio para impulsar sus negocios y tiene un riesgo mínimo con respecto a competidores de su alrededor.

***Factor Económico.***

En la actualidad el Ecuador vive un declive económico debido a la emergencia sanitaria por el COVID-19 la cual afecto globalmente, por lo que se tuvo que adoptar una cuarentena por aproximadamente 3 meses, periodo en el cual varios negocios y emprendimientos fueron afectados, muchos de ellos cerraron definitivamente, lo cual causo el despido de personal, incrementando el desempleo en el país, pero hay que recalcar que existen empresas que resistieron a la pandemia pero funcionan al mínimo de su capacidad y con baja rentabilidad, el cual afecto los ingresos económicos al país.

“SUBLIMADOS JV” estará sujeto y se adaptara al desarrollo económico del país, con el cual se fijarán los precios en los artículos y servicio dependiendo de la tasa de inflación anual y de la variación de los precios de la materia prima.

Aquí hay que tomar en cuenta que el aumento de la inflación es un riesgo para todo negocio u empresa, ya que esto implica el alza de precios en materia prima,

proveedores y otros, sin dejar de lado la probabilidad de los trabajadores requerirán un aumento salarial, por lo cual un buen entendimiento del riesgo que tiene la inflación nos permitirá implementar un plan para esas crisis impredecibles.

***Factor político.***

Hay que tomar en cuenta que debido a la emergencia sanitaria que se cursa por la pandemia por el COVID-19 este es un factor que se presentó de improvisto, el cual golpeo y es causa del cierre de muchos negocios y emprendimientos, para lo cual el Ministerio de Salud pública a emitido un Manual de contingencia sanitario y bioseguridad el cual se debe adaptar a cada establecimiento dependiendo su actividad comercial con el fin de salvaguardar la salud tanto del personal como la de los clientes.

La empresa para realizar sus actividades tendrá que dar cumpliendo a todas las normativa y disposiciones legales establecidas por la Constitución de la Republica del Ecuador, para el adecuado funcionamiento de “SUBLIMADOS JV”.

Este factor si conlleva a riesgos como los cuales pueden ser incremento de impuestos, cambios y creación de nuevas normativas, reglamentos y por cambios de gobierno.

***Factor tecnológico.***

Como sabemos la tecnología ha ido evolucionado de una manera sorprendente, a nivel mundial, y los países primermundistas han adoptado de manera positiva estos avances, y Ecuador no se queda atrás, ya que aprovecha los avances tecnológicos en varios aspectos.

Con respecto al área de impresiones y estampados, la tecnología de las maquinas ha evolucionado de manera considerable, de la misma manera la

comunicación a través de los celulares desarrollando aplicaciones móviles que ayudan a la publicidad, localización del negocio, realizar pedidos.

Por lo cual “SUBLIMADOS JV” trabajara con aplicaciones tecnológicas que faciliten el servicio a fin de satisfacer al cliente y futuros clientes, y también adquirirá maquinaria tecnológica para agilizar la producción de los artículos y de la misma de ser posible incorporar nuevas maquinarias y aplicaciones que faciliten y garanticen el trabajo y crecimiento de la empresa.

Con respecto al factor tecnológico tenemos oportunidades ya que permitirá mejorar la presentación y calidad del producto menorando el tiempo de producción y generar un rápido reconocimiento de la empresa en el mercado, su riesgo vendría a ser el costo de la adquisición de la maquinaria o equipo a obtener y la capacitación de su adecuado uso y manejo.

### **Producto y servicio**

“SUBLIMADOS JV” es una empresa que se dedicara a impresión e impregnación de diseños personalizados enfocado en varios artículos textiles y sólidos y que estos sean llamativos innovando con artículos nuevos y respecto al servicio innovara con la atención enfocada cien por ciento al cliente y añadiendo un valor agregado al momento de la entrega ya sea en la empresa o con el servicio de delivery (entrega a domicilio) el cual será impregnar un agradable aroma a los artículos e ira acompañado de un obsequio sorpresa por sus compras.

### ***Producto Esencial.***

Hay que tomar en cuenta que los clientes que buscan artículos personalizados no solo buscan que se impregne este en el artículo que desean, sino que también buscan un

lugar donde ellos se sientan cómodos expresando su idea afín de plasmarla y de ser posible modificarla dando diferentes opciones a escoger las cuales deben ser llamativas de acuerdo a su gusto y deseo que mantenga el cliente.

Por lo cual el producto esencial en “SUBLIMADOS JV” es la experiencia en atender y escuchar al cliente y que este se sienta a gusto y no intimidado o nervioso al momento de expresar su idea en un ambiente seguro, agradable y llamativo.

***Producto real.***

“SUBLIMADOS JV” maneja varios artículos textiles y rígidos adecuados para sublimar e innovar, entre los cuales podemos entrar, camisetas, gorras, almohadas, tazas, esferos y muchos más.

***Características.***

Iniciando con el área de servicio los empleados están siempre a la disposición de los clientes con el fin de atender sus necesidades y dudas durante su visita al establecimiento.

Para la elaboración de cada uno de los diseños solicitados por los clientes, no se requiere una ardua labor, pero si se necesita una mente creativa y compromiso de los miembros de la empresa con el fin de entregarle un artículo único y de calidad de igual manera atenderá bajo los parámetros de bioseguridad con el fin de brindar a los clientes un clima y ambiente seguro

***Calidad.***

Para la creación de los diseños e impregnarlos en los artículos hay que considerar ciertas técnicas en cuenta en las que se toma en cuenta como indicadores de calidad son:

- Tipo de tela de los textiles.
- Tipo de tintas de sublimación.
- Presentación de empleados.
- Limpieza y desinfección del área de trabajo.

### **Plan de introducción al mercado**

#### ***Marca.***

Se propuso la marca con el nombre de “SUBLIMADOS JV” por lo cual el nombre de sublimación es la técnica de impresión que permite crear y plasmar productos personalizados de manera sencilla adicional su inicial conlleva el nombre de mi hija el cual se destacara en el logotipo (*ver ilustración 22*), adicional la inicial J viene a ser referencia a los primeros nombres de Jorge y Jessica y la inicial V al apellido Valencia propietario de la empresa.

Por lo cual el propósito de “SUBLIMADOS JV” es crear un ambiente de confianza por lo cual se dará énfasis a la relación servicio cliente y de igual manera planteando un eslogan que destaque y surja con las ideas de los clientes (el diseño vibra tu estilo), (*ver ilustración 22*) por lo cual el establecimiento dará la apertura a todos aquellos clientes que deseen plasmar sus ideas en un artículo el cual marque diferencia al de la competencia.

#### ***Producto aumentado.***

El producto aumentado es la que le hace diferente al de la competencia, en este caso con el servicio y atención prestada al cliente generando un ambiente de confianza con el cual se pueda generar un vínculo con la empresa, brindando precios accesibles y

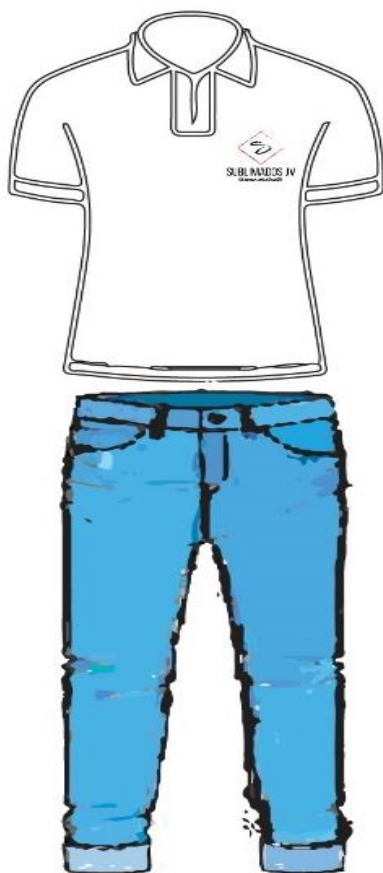
adicional de no estar preocupados por la entrega de los articulo ya que se les notificara mediante redes sociales cuando su requerimiento esté listo y adicional mente se le informara la fecha de entrega a su domicilio.

### ***Uniforme***

Se usará un solo uniforme proporcionado por la empresa, el cual tendrá impregnado los distintivos del establecimiento el cual constará con las siguientes prendas: (*Ver ilustración 21*)

### **Ilustración 20.**

*Diseño de uniforme*



- Camiseta polo blanca
- Pantalón azul tipo Jean

*Elaborado por:* Jorge Valencia



**Distintivos de la empresa.*****Logotipo*****Ilustración 21.*****logotipo*****SUBLIMADOS JV*****El diseño vibra tu estilo******Elaborado por:*** Jorge Valencia***Elementos que se destacan:***

- El nombre de la empresa “SUBLIMADOS JV”
- El eslogan “el diseño vibra tu estilo”
- Los colores usados: rojo y negro

***Tarjetas de presentación.***

En la parte posterior será en blanco mientras que en la parte frontal se podrá apreciar el logotipo y nombre de la empresa, datos de contacto, localización y se pueden observar en los artículos con los que trabajara empresa.

**Ilustración 22.***Anverso tarjeta de presentación**Elaborado por:* Jorge Valencia***Canal de distribución y punto de venta***

El canal de distribución y punto de venta “SUBLIMADOS JV” sería el establecimiento físico el que estaría ubicado alrededor del centro de la parroquia de Tumbaco.

***Promoción.***

- El principal canal de promoción será a través de las redes sociales Facebook y WhatsApp.
- Otro canal de promoción serán las volantes entregadas a transeúntes.

***Contacto***

- Tarjetas de presentación
- e-mail
- WhatsApp

**Correspondencia.**

- A través de mail corporativo.

**Negociación.**

- Directa en el establecimiento con cita previa.
- Vía telefónica.

**Costo.****Tabla 16.****Costo publicidad**

Costo publicidad			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Tarjetas de presentación	100 unidades	\$0,12	\$11,99
Camiseta Polo con logo	2 unidades	\$7,50	\$15,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$26,99</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>\$26,99</b>

*Elaborado por:* Jorge Valencia

**Riesgo y oportunidades del negocio**

El riesgo más importante que afecta actualmente todos los negocios es la economía la cual golpeo directamente al país, al bolsillo de los clientes y negocios por la crisis sanitaria por el COVID-19 por la cual se tuvo que adoptar medidas de bioseguridad para el funcionamiento de todas las empresas de la misma manera a “SUBLIMADOS JV” tendrá un riesgo que es dar frente a sus competidores sustitutos y de aquellos factores que no puede controlar como el social (gustos de personas), económico (inflación de precios), Política (Cambios de gobierno, cambios de normativas empresariales) y tecnológico (Equipos costosos).

Las oportunidades que tiene “SUBLIMADOS JV” es que su competencia no es fuerte esto se pudo evidenciar al momento que se realizó las encuestas ya que la gran mayoría del sector desconocen del proceso de sublimación, por lo cual la empresa se

puede introducir en el mercado y ser reconocida por su servicio prestado en el centro Tumbaco, pero no hay que dejar de lado los sustitutos los cuales son un riesgo para el negocio y de nuevos competidores, los cuales están surgiendo debido a los nuevos sistemas de servicio y venta de artículos que tuvieron que implementar a través de la tecnología la cual permite ver miles de opciones de productos servicios que con tan solo un clic o una llamada y el pago se lo puede realizar mediante banca móvil o transferencias desde cualquier lugar.

Resaltando aquí la gran ayuda que proporcionan los avances tecnológicos como las redes sociales para crear y difundir publicidad digitalmente la cual llega a miles de personas a través de un Smart fon o computador creando una oportunidad de posicionamiento en un mercado creciente.

### **Fijación de Precios**

#### ***Fijación de precios por artículo.***

Los precios en los artículos a ofrecer a continuación han sido tomados en cuenta en base a las encuestas realizadas anteriormente. Se toma en cuenta el costo del articulo entregado por el proveedor, y la referencia del costo es por medidas y tipo de articulo. A este valor se sumará el porcentaje de diversos factores que influyen en el momento de la producción los cuales se mencionan a continuación:

- Imprevistos
- Factor costos
- Gastos de fabricación (referente a servicios básicos)
- Mano de obra

- Gastos administrativos
- Utilidad
- IVA
- Costo de servicio

En la ficha técnica de producción se podrá observar el porcentaje de los valores antes mencionados y al realizar la sumatoria correspondiente de estos se definirá el precio final de cada artículo. (Ver tabla 17)

A continuación, se presenta el detalle de costos de 3 artículos sublimados:

**Camisetas tallas S-M-L-XL**

**Tabla 17.**

*Camiseta*

 <b>SUBLIMADOS JV</b> <i>El diseño vibra tu estilo</i>		<b>FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN</b>			
		<b>COSTO ESTANDAR DEL ARTICULO</b>			
<b>NOMBRE DEL ARTICULO:</b>	Camiseta	<b>Código:</b> 001			
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	18/7/2022	<b>Diseñador</b>			
<b>ARTICULO</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>COSTO DOCENA</b>	<b>POR</b>	<b>CANTIDAD</b>	
Camisetas	S - M - L - XL	\$45,00		12	
<b>FOTOGRAFÍA</b>				<b>Total bruto</b>	<b>\$3,75</b>
				<b>10% imprevistos</b>	<b>\$0,38</b>
				<b>Total neto</b>	<b>\$4,13</b>
				<b>Gasto de fab. 20%</b>	<b>\$0,83</b>
				<b>Factor costo 33,33%</b>	<b>\$1,37</b>
				<b>M.O. 45%</b>	<b>\$1,86</b>
				<b>G. Admin 12%</b>	<b>\$0,50</b>
				<b>45% utilidad</b>	<b>\$1,86</b>
				<b>Subtotal</b>	<b>\$10,53</b>
				<b>10% servicio</b>	<b>\$1,05</b>
				<b>12% IVA</b>	<b>\$1,26</b>
<b>Total</b>				<b>\$12,85</b>	

*Elaborado por:* Jorge Valencia

## Gorras

Tabla 18.

Gorra.

 <b>SUBLIMADOS JV</b> <i>El diseño vibra tu estilo</i>		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN			
		COSTO ESTANDAR DEL ARTICULO			
NOMBRE DEL ARTICULO:	Gorras	Código: 002			
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	18/7/2022	Diseñador			
ARTICULO	MEDIDA	COSTO DOCENA	POR	CANTIDAD	COSTO UNITARIO
Gorras	Talla única	\$18,00		12	\$1,50
<b>FOTOGRAFÍA</b>				<b>Total bruto</b>	<b>\$1,50</b>
				<b>10% imprevistos</b>	<b>\$0,15</b>
				<b>Total neto</b>	<b>\$1,65</b>
				<b>Gasto de fab. 20%</b>	<b>\$0,33</b>
				<b>Factor costo 33,33%</b>	<b>\$0,55</b>
				<b>M.O. 45%</b>	<b>\$0,74</b>
				<b>G. Admin 12%</b>	<b>\$0,20</b>
				<b>45% utilidad</b>	<b>\$0,74</b>
				<b>Subtotal</b>	<b>\$4,21</b>
				<b>10% servicio</b>	<b>\$0,42</b>
				<b>12% IVA</b>	<b>\$0,51</b>
				<b>Total</b>	<b>\$5,14</b>

Elaborado por: Jorge Valencia

*Taza***Tabla 19.**

Taza.

 <b>SUBLIMADOS JV</b> <i>El diseño vibra tu estilo</i>		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN			
		COSTO ESTANDAR DEL ARTICULO			
<b>NOMBRE DEL ARTICULO:</b>	Tazas			<b>Código:</b> 003	
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	18/7/2022			<b>Diseñador</b>	
<b>ARTICULO</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>COSTO DOCENA</b>	<b>POR</b>	<b>CANTIDAD</b>	
Tazas	96 x 82 mm	\$12,00		12	
<b>FOTOGRAFÍA</b>				<b>Total bruto</b>	<b>\$1,00</b>
				<b>10% imprevistos</b>	<b>\$0,10</b>
				<b>Total neto</b>	<b>\$1,10</b>
				<b>Gasto de fab. 20%</b>	<b>\$0,22</b>
				<b>Factor costo 33,33%</b>	<b>\$0,37</b>
				<b>M.O. 45%</b>	<b>\$0,50</b>
				<b>G. Admin 12%</b>	<b>\$0,13</b>
				<b>45% utilidad</b>	<b>\$0,50</b>
				<b>Subtotal</b>	<b>\$2,82</b>
				<b>10% servicio</b>	<b>\$0,28</b>
				<b>12% IVA</b>	<b>\$0,34</b>
<b>Total</b>				<b>\$3,44</b>	

*Elaborado por:* Jorge Valencia

## Implementación del negocio

### *Arriendo del local.*

**Tabla 20.**

#### *Arriendo del local.*

Arriendo local	
Pago Mensual	Pago Anual
\$450,00	\$5400,00

*Elaborado por:* Jorge Valencia (ver anexo 1)

### *Equipos industriales.*

**Tabla 21.**

#### *Equipos industriales*

EQUIPOS INDUSTRIALES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Plancha de sublimación 15 en uno	1	\$600,00	\$600,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$600,00</b>

*Elaborado por:* Jorge Valencia (ver anexos 2)

### *Equipos de computación.*

**Tabla 22.**

#### *Equipos de computación*

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
CPU, escritorio i5 10maG + teclado mouse y parlantes	1	\$565,00	\$565,00
Monitor LG 20"	1	\$150,00	\$150,00
Computadora de escritorio i3-Completa	1	\$369,00	\$369,00
Impresora EPSON	1	\$239,00	\$239,00
Impresora EPSON	1	\$175,00	\$175,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$1.498,00</b>

*Elaborado por:* Jorge Valencia (ver anexo 3 – 7)

### *Muebles y enseres.*

**Tabla 23.**

#### *Muebles y enseres*

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escritorio	2	\$135,00	\$270,00
Silla giratoria	1	\$78,00	\$78,00
Silla estática	2	\$32,00	\$64,00
Mostrador o exhibidor	2	\$90,00	\$180,00



Mesa de madera de 1,50 por 0,80 metros	1	\$130,00	\$130,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$722,00</b>

*Elaborado por:* Jorge Valencia, (ver anexo 8 – 12)

### ***Equipos industriales de seguridad.***

**Tabla 24.**

#### ***Equipos industriales y de seguridad***

<b>EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Extintor (polvo seco) 10 Lb	1	\$21,00	\$21,00
Rótulos de señalética (baño, salida, normas de bioseguridad, extintor, aforo)	5	\$2,00	\$10,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$31,00</b>

*Elaborado por:* Jorge Valencia

### ***Suministros de oficina.***

**Tabla 25.**

#### ***Suministros de oficina***

<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Papel bond, 1 resma	1	\$3,40	\$3,40
Papel de sublimar INEN A4 x 100 hojas	2	\$5,20	\$10,40
Papel de transferencia tela clara x 10 hojas	5	\$5,30	\$26,50
Papel de transferencia tela oscura x 10 hojas	3	\$8,40	\$25,20
Tintas de sublimar negro, rojo, azul, amarillo	1 set	\$40,00	\$40,00
Cinta térmica	12	\$ 2,05	\$24,60
Tinta para impresora negro, rojo, azul, amarillo,	1 set	\$15,00	\$15,00
Grapadora	1	\$4,50	\$4,50
Grapas (caja)	1	\$1,15	\$1,15
Caja 3 resaltadores	1	\$1,80	\$1,80
Esferos BIC (azul, negro)	6	\$0,40	\$2,40
Perforadora	1	\$3,00	\$3,00
Libreta	2	\$0,57	\$1,14
Carpeta de cartón	20	\$0,22	\$4,40
Tijera	3	\$0,45	\$1,35
<b>TOTAL</b>			<b>\$164,84</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>\$1978,08</b>

*Elaborado por:* Jorge Valencia

*Servicios básicos.***Tabla 26.***Servicios básicos*

SERVICIOS BÁSICOS	
DESCRIPCIÓN	Pago Mensual
Agua	\$10,00
Luz	\$30,00
Teléfono	\$10,00
Internet	\$25,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$75,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>\$900,00</b>

*Elaborado por: Jorge Valencia**Materiales de limpieza.***Tabla 27.***Materiales de limpieza*

MATERIALES DE LIMPIEZA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escoba de cerda fina	1	\$3,50	\$3,50
Trapeador	1	\$7,00	\$7,00
Cloro 1 Gal	1	\$4,95	\$4,95
Desinfectante 1 Gal	1	\$7,00	\$12,00
Fundas basura industriales (10 unidades)	1	\$0,90	\$0,90
Pala	1	\$2,50	\$2,50
Jabón líquido manos 1 Gal	1	\$5,99	\$5,99
Papel higiénico jumbo 200 metros	4	\$1,00	\$4,00
Toalla de papel paquete de 100	2	\$3,50	\$7,00
Alcohol antiséptico gel 1 Gal	1	\$9,50	\$9,50
<b>TOTAL</b>			<b>\$57,34</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>\$688,08</b>

*Elaborado por: Jorge Valencia*

## 4. PROCESO DERECHOS EMPRESARIALES

Con el objetivo de que la empresa mantenga formalidad, se deben cumplir y realizar trámites y permisos pertinentes.

### **Servicio de Rentas Internas (SRI)**

En primer lugar, para legalizar le empresa “SUBLIMADOS JV” se debe obtener el permiso del SRI para lo cual se debe presentar la siguiente documentación.

- Cedula de identidad
- Certificado de votación
- Copia de servicios básicos (agua, luz o teléfono). (SRI, 2022)

### **Patente Municipal**

De conformidad con el Art. Art. 547 del Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización, están obligados a obtener la patente y, por ende, el pago anual del impuesto de patente, las personas naturales, jurídicas, sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o con establecimiento en la respectiva jurisdicción municipal o metropolitana, que ejerzan permanentemente actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales. (CODIGO ORGANICO ORGANIZACION TERRITORIAL, 2022).

Según la patente municipal se la paga anualmente y el valor a pagar lo calcula cada municipio. En este sentido en el Municipio de Quito para adquirir la patente los documentos habilitantes son los siguientes:

- Formulario de declaración inicial de actividad económica
- Cédula y papeleta de votación

- Copia de Registro Único de Contribuyentes
- Como tabla de amortización (deuda) en caso de tener préstamos con cargo a la actividad económica
- Copia de la matrícula en caso de transporte
- Copia del impuesto predial en caso de arriendos
- Certificado de no adeudar al municipio
- Copia del permiso del cuerpo de bomberos

Requisitos:

Solicitud de inspección del edificio: puede ser descargado en [www.bomberosquito.gob.ec](http://www.bomberosquito.gob.ec)

RUC escaneado en formato PDF

Cédula de identidad del representante legal escaneado en formato PDF

- Pago del impuesto de patentes y servicios administrativos

Estos son los requisitos para obtener la Patente Municipal (Gob.ec, 2022).

### **Licencia Única de Actividades económicas (LUAE)**

Según Gob (2022) para obtener esta licencia se debe cumplir con el registro de Patente Municipal, el pago de impuesto y tasas relacionadas de acuerdo al desarrollo económico. (Por un Quito Digno, 2022)

### **Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)**

Según el Registro patronal en el sistema de historia laboral, se le tiene en el (IESS) y no mantiene costo (IESS, 2022)

- Ingresar a la página web del IESS [www.iess.gob.ec](http://www.iess.gob.ec)

- Escoger la opción empleador-registro nuevo empleador
- Ingresar el número de ruc o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece, (privado, público o doméstico).
- Ingresar los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco
- Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información
- Acercarse a las agencias del IESS a los centros de atención Universal, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patrona.

## **5. DESARROLLO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL**

### **Objetivo**

“SUBLIMADOS JV” estará comprometido con el adecuado uso de las tintas y desechos de envases de estas y de los que se deriven de la sublimación, generando una reducción de estos desechos los cuales estarán planteados dentro de las políticas de la empresa a fin de garantizar la protección ambiental.

Con respecto al impacto social “SUBLIMADOS JV” es mejorar la calidad de vida respetando el medio ambiente y siendo generador de empleo.

### **Impacto ambiental**

“SUBLIMADOS JV” como toda empresa, enfrentara problemas del tipo medioambiental para los cuales se debe implementar estrategias para combatir y causar un impacto positivo al medio ambiente y se ha identificado tres campos fundamentales en los que la empresa causaría cambios con respecto al medio ambiente.

### ***Positivos***

#### ***Agua***

Al tomar en cuenta que varios artículos para su elaboración necesitan un gran consumo de agua para plasmar una imagen en ellos se genera un gran gasto de este recurso natural, mientras que en la serigrafía se impregna la imagen o diseño en el artículo mediante calor.

### ***Residuos***

Papel de serigrafía gran parte de empresas de serigrafía desechan el este papel ya que al quedar impregnado la imagen lo desechan “SUBLIMADOS JV” le dará uso para dar vida a otro tipo de producto artesano elaborado a mano el cual se lo conoce como PAPERCRRAFTS.

### ***Negativos***

#### ***Atmosfera***

Debido a la temperatura que se requiere para impregnar el diseño en un artículo se genera dióxido de Carbono (CO<sub>2</sub>) ya que este genera contaminación de la atmosfera y la emisión de gases efecto invernadero.

Como acciones correctivas “SUBLIMADOS JV” conforme avanza la tecnología se integrará en los equipos de trabajo, una impresora de sublimación la cual no emitirá este tipo de gases, evitando la emisión de dióxido de carbono.

### **Impacto social**

#### ***Generar de empleo***

“SUBLIMADOS JV” generara empleo a personas del sector los cuales pueden ser profesionales y no profesionales para los cargos requeridos por la empresa con un trato igualitario permitiendo la participación de los empleados y usuarios ya sean hombres o mujeres, ofrecer incentivos como premios al mejor trabajador, canasta navideña u otros a los clientes obsequiar artículos que les sean útiles para ellos.

Considerando también el cuidado del medio ambiente ya que este es un factor muy importante hoy en día por lo cual se implementará contenedores de desecho

orgánicos, papel, cartón y comunes y tomando en cuenta que el papel de sublimación que se desechará después de ser utilizado se reutilizará para elaborar otro producto.

***Igualdad de género***

“SUBLIMADOS JV” velara en que todos los derechos, oportunidades y responsabilidades de hombres y mujeres se respete y se cumpla dentro de la empresa con una participación igualitaria tanto de los empleados como clientes.



## 6. ANALISIS FINANCIERO

### Introducción

En este capítulo podremos encontrar el análisis financiero detallado de “SUBLIMADOS JV”, esto con el objetivo de verificar si es procedente, económica y financieramente sostenible la empresa, para lo cual se utilizaron varias herramientas de análisis a fin de ver si el proyecto es viable, las cuales se detallan a continuación.

### Activos Fijos

Son aquellos bienes que posee una empresa ya sean tangibles o intangibles que se han obtenido a fin de ser aprovechados para el funcionamiento de la empresa. Por lo cual son aquellos bienes inmuebles, equipamiento y herramientas los cuales no se van a comercializar o poner a la venta, es decir, que no se van a convertir en líquido al menos durante el primer año. (Retos, 2021).

En este análisis de activos fijos que adquirirá “SUBLIMADOS JV” para su funcionamiento, da una suma total de: \$2.851,00 (*Ver tabla 28*).

### Tabla 28

#### *Lista de activos fijos*

ACTIVOS FIJOS	
Equipos Industriales / seguridad	\$631,00
Equipos de Computación	\$1.498,00
Muebles - enseres	\$722,00
<b>Total</b>	<b>\$2.851,00</b>

**Elaborado por:** Jorge Valencia

### Activos diferidos

Son aquellos gastos de bienes y servicios que tiene la empresa para la creación de la misma y no se les da uso inmediatamente, (Mundi, 2021).

Aquí podemos ver reflejado los permisos de funcionamiento los cuales tienen un valor de \$20,00 dólares y la patente para por el primer año de funcionamiento se cancela un valor de \$10,00 dólares lo que nos da un gasto total de \$30,00 dólares. (Ver tabla 29).

#### Tabla 29

Valor de activos diferidos

ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos de Constitución (permisos de funcionamiento y patente)	\$30,00

Elaborado por: Jorge Valencia

### Capital de trabajo

Es la cantidad necesaria de dinero que una empresa o institución necesita para ejecutar sus actividades en un predeterminado tiempo (BOLD, Capital de trabajo, 2022).

Con lo antes dicho el capital de trabajo es el que ara funcionar correctamente a “SUBLIMADOS JV” día a día, por lo cual se ha contemplada el capital suficiente para el periodo de un año a fin de adquirir materia prima, pago sueldos, servicios básicos, material de oficina y limpieza, publicidad y gastos financieros los que me dan un capital de trabajo de \$23.806,55 dólares y si se tomara en cuenta para tres meses da un valor de \$6.121,64. (Ver tabla 30).

#### Tabla 30

Valores de capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	3 meses	12 meses
Sueldos	\$3.018,35	\$1.2073,40
Servicios Básicos	\$225,00	\$900,00
Material oficina	\$494,52	\$1.978,08
Material limpieza	\$172,02	\$688,08

Alquiler local	\$1.350,00	\$5.400,00
Publicidad	\$6,75	\$26,99
Adquisición de materia prima	\$225,00	\$900,00
Gastos financieros	\$630,00	\$1.960,00
<b>Total</b>	<b>\$6.121,64</b>	<b>\$23.926,55</b>

**Elaborado por:** Jorge Valencia

### **Total de inversión**

Aquí se verán reflejados todos valores correspondientes a los gastos que llevaran a cabo para el correcto funcionamiento de la empresa, en este análisis se verá reflejado el valor total de activos fijos, activos diferidos y el capital de trabajo en este caso se lo realizo para un año por lo cual su valor es de \$26.807,55 y también se lo considero para tres meses que da un valor de \$9.002,64 dólares. (Ver tabla 31).

### **Tabla 31**

#### *Valor total de inversión*

<b>TOTAL DE INVERSION</b>	<b>3 meses</b>	<b>12 meses</b>
Total activos fijos	\$2.851,00	\$2.851,00
Total activos diferidos	\$30,00	\$30,00
Total capital de trabajo	\$6.121,64	\$23.926,55
<b>Total</b>	<b>\$9.002,64</b>	<b>26.807,55</b>

**Elaborado por:** Jorge Valencia

### **Sueldos**

Son todos aquellos valores que le corresponde al empleador pagar al trabajador incluido los beneficios de ley que le corresponden.

Por lo que a continuación se detalla el cuadro de sueldos con toso los beneficios legales, aporte del IESS y decimos correspondientes a los dos trabajadores promediados para un año el cual refleja un total de \$3.018,35 dólares. (Ver tabla 32).

**Tabla 32***Valor de sueldos anual*

Personal	Sueldos	Sueldos anual	Aporte IESS Patronal (11,15%)	Aporte IESS Personal (9,45%)	Decimo tercero	Décimo Cuarto	Total decimos	Costo Anual USD	Costo 3 meses
Gerente recepcionista	\$425,00	\$5.100,00	\$568,65	\$481,95	\$425,00	\$425,00	\$850,00	\$6.036,70	\$1.509,18
Diseñador	\$425,00	\$5.100,00	\$568,65	\$481,95	\$425,00	\$425,00	\$850,00	\$6.036,70	\$1.509,18
<b>TOTAL</b>	<b>\$850,00</b>	<b>\$10.200,00</b>	<b>\$1.137,30</b>	<b>\$963,90</b>	<b>\$850,00</b>	<b>\$850,00</b>	<b>\$1.700,00</b>	<b>\$12.073,40</b>	<b>\$3.018,35</b>

**Elaborado por:** Jorge Valencia**Depreciación de activos fijos**

Ay que tomar en cuenta que los activos fijos se desgastan o deterioro con el tiempo y el uso que se les va dando en la trayectoria de funcionamiento de la empresa por lo cual su valor disminuye. (Yenisey, 2021).

Y para que el gasto generado sea deducible, no deberá superar los siguientes porcentajes:

- Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.
- Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.
- Equipos de cómputo y software 33,33% anual.

Por lo cual aquí podremos ver a detalle la depreciación económica la cual se está trabajando en line recta por la ley de Régimen tributaria ecuatoriana, por el paso del tiempo de los activos fijos de “SUBLIMADOS JV” (Ver tabla 33).

**Tabla 33***Valor de depreciación activos fijos*

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS			
		% DEPRECIACIÓN	VALOR DE DEPRECIACIÓN
Equipos Industriales	\$631,00	10%	\$63,10
Edificio	0	20%	0
Vehículos	0	5%	0
Equipos de Computación	\$1.498,00	33,33%	\$499,28
Muebles y Enseres	\$722,00	10%	\$72,20
<b>Total</b>			<b>\$634,58</b>

**Elaborado por:** Jorge Valencia

## Amortizaciones

La amortización “es la depreciación o reducción del valor de un activo o un pasivo, y en términos empresariales, su definición también va enlazada con el valor inicial de un bien y la vida útil del mismo” (Billin, 2021).

Por lo cual será el valor que recupera la empresa por los gastos de su constitución el valor de Amortización del establecimiento es del 20% (Ver tabla 34).

### Tabla 34

Valor de amortización

AMORTIZACIONES			
		PORCENTAJE AMORTIZACION	
Gastos de Constitución	\$30,00	20%	\$6,00

Elaborado por: Jorge Valencia

### Tabla de amortizaciones

A continuación, se detalla la tabla de amortizaciones en la cual incluye el valor de \$4.500,00 dólares, valor que se pedirá a una entidad bancaria, calculando el pago para un periodo de 5 años, con una tasa de interés del 14% (Ver tabla 35)

### Tabla 35

Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
MONTO	\$4.500,00			
TASA	14%			
PLAZO	5 años			
PERIODO	DIVIDENDO	PAGO INTERES	PAGO CAPITAL	SALDO
0	-	-	-	\$4500
1	\$1.310,78	\$630,00	\$680,78	\$3.819,22
2	\$1.310,78	\$534,69	\$776,08	\$3.043,14
3	\$1.310,78	\$426,04	\$884,74	\$2.158,40
4	\$1.310,78	\$302,18	\$1.008,60	\$1.149,80
5	\$1.310,78	\$160,97	\$1.149,80	0,00

Elaborado por: Jorge Valencia

## Estructura de capital

Son los recursos con los cual una empresa va a funcionar, los cuales pueden ser mediante su propios medios o recursos ajenos, y esta representa una deuda a largo y corto plazo para financiar la operación de la empresa (Enrique, 2022).

El capital para el presente proyecto estará estructurado de la siguiente manera: capital propio una suma de \$4.502,64 dólares lo que equivale a una estructura del 50% con costo de 15%, con una tasa de descuento del 7,5%, por consiguiente, el capital financiero es de 4.500,00 dólares con una estructura del 50 % con un costo del 14% y que otorga el 7,0% de tasa de descuento.

Sumando los valores refleja un total de inversión de 9.002,64 dólares y como resultado una estructura del 100% y la tasa mínima de rendimiento (TMAR) del 14,5% el cual es la suma de las tasas de descuento. (Ver tabla 36).

### Tabla 36

#### Valores y porcentajes de estructura de capital

ESTRUCTURA DE CAPITAL					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	\$4.502,64	50%	15%	7,5%	
Capital Financiero	\$4.500,00	50%	14%	7,0%	
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>\$9.002,64</b>	<b>100%</b>		<b>14,5%</b>	<b>TMAR</b>

Elaborado por: Jorge Valencia

## Punto de equilibrio

Aquí vamos a apreciar todos los costos que tendrá que asumir “SUBLIMADOS JV” independientemente de que genere o no genere ingresos, estas obligaciones las debe pagar.

Para este análisis se calculó con respecto a los valores de materia prima, arriendo, sueldos y servicios básicos divididos para 12 mese, por lo cual la suma de esto nos refleja un valor total de \$1.606,12 dólares mensuales. (*Ver tabla 37*).

**Tabla 37**

*Valores costos fijos*

COSTOS FIJOS	
Materia prima	\$75,00
Arriendo	\$450,00
Sueldos	\$1.006,12
Servicios básicos	\$75,00
<b>Total</b>	<b>\$1.606,12</b>

**Elaborado por:** Jorge Valencia

### **Margen de contribución**

Para obtener el margen de contribución se debe restar los costos al precio de venta, y estos son los beneficios de una empresa sin tomar en cuenta los costos fijos. (BOLD, Margen de contribución, 2022).

Por lo cual “SUBLIMADOS JV” se toma en cuenta los valores del servicio al cliente y de diseño y estampado dando un valor de \$17,56, el valor de costo seria \$6,25 por lo consiguiente se refleja un margen de contribución de \$11,31 (*Ver tabla 38*)

**Tabla 38**

*Margen de contribución*

ARTICULOS		
<b>Precio</b>	<b>17,56</b>	
<b>Costo</b>	<b>6,25</b>	
<b>Ganancia</b>	<b>11,31</b>	<b>MARGEN DE CONTRIBUCION</b>

**Elaborado por:** Jorge Valencia

### Punto de equilibrio

Es un elemento importante para una empresa ya con este podremos determinar el número de ventas que se debe cumplir para cubrir los costos o los gastos que se generó y el beneficio es cero no se genera ninguna ganancia. (BOLD, Punto de equilibrio, 2022).

Por lo cual para que “SUBLIMADOS JV” logre el punto de equilibrio y no se genere ganancias ni pérdidas, mensualmente deberá generar 142 ventas, es decir 5 ventas diarias, con lo antes mencionado podemos observar en la tabla 40 las ventas proyectadas para que la empresa genere ganancias, será de 300 ventas. (Ver tabla 39 y 40).

**Tabla 39**

*Punto de equilibrio*

	NUMERO	VALOR	TOTAL
VENTA	142	\$17,56	\$2.493,68
COSTO	142	\$6,25	\$887,56
GASTO			1606,12
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>			<b>0</b>

Elaborado por: Jorge Valencia

**Tabla 40**

*Ventas proyectadas*

VENTAS PROYECTADAS			
NUMERO	VALOR	TOTAL	
300	\$5.268,00	\$63.216,00	ventas
300	\$1.875,00	\$22.500,00	costo

Elaborado por: Jorge Valencia

### Costos de ventas

Aquí se refleja en la información sobre los gastos que genera una empresa estos pueden ser de entrada y de salida de dinero en un periodo determinado, por lo cual es una



excelente herramienta para poder medir el nivel de liquidez de un proyecto o empresa. (Jonathan, 2021).

Con lo cual el flujo de ventas con respecto a SUBLIMADOS JP Estado en un periodo de 5 años con un crecimiento a nivel país del 2 % aproximadamente, en el cual tendremos las ventas proyectadas para conocer los valores del primer año generaran una utilidad de \$11,716,53, por lo cual para el año 5 se espera una utilidad neta de \$13.593,20. (Ver tabla 41).

**Tabla 41**

*Flujo de ventas*

PERIODO	1	2	3	4	5
VENTAS	63216,00	65118,80	67078,88	69097,95	71177,80
COSTO DE VENTAS	22500,00	23177,25	23874,89	24593,52	25333,78
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	40716,00	41941,55	43203,99	44504,43	45844,02
GASTOS ADMINISTRATIVOS	12073,40	12436,81	12811,16	13196,77	13594,00
SERVICIOS BASICOS	900,00	927,09	955,00	983,74	1013,35
MATERIAL OFIC. Y LIMPIEA	2666,16	2746,41	2829,08	2914,23	3001,95
ALQUILER AUTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ALQUILER LOCAL	5400,00	5562,54	5729,97	5902,44	6080,11
PUBLICIDAD	26,99	27,80	28,64	29,50	30,39
DEPRECIACIONES	634,58	634,58	634,58	634,58	634,58
AMORTIZACIONES	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
UTILIDAD OPERATIVA	19008,87	19600,32	20209,57	20837,16	21483,64
GASTOS FINANCIEROS	630,00	534,69	426,04	302,18	160,97
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	18378,87	19065,62	19783,53	20534,98	21322,66
BASE IMPOSITIVA	6662,34	6911,29	7171,53	7443,93	7729,47
UTILIDAD NETA	11716,53	12154,34	12612,00	13091,05	13593,20

Elaborado por: Jorge Valencia

### Flujo de caja

El flujo de caja se considera a la información sobre las salidas e ingresos de dinero que genera una empresa en un tiempo específico el cual nos permitirá ver la liquidez que posee el proyecto o empresa. (Kiziryan, 2021).

Por lo que “SUBLIMADOS JV” tendrá un flujo neto de caja de \$11.676,33 valor que se recupera el capital de trabajo (*Ver tabla 42*).

**Tabla 42**

*Flujo de caja*

FLUJO DE CAJA	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		\$19008,87	\$19600,32	\$20209,57	\$20837,16	\$21483,64
DEPRECIACION		\$634,58	\$634,58	\$634,58	\$634,58	\$634,58
AMORTIZACION		\$6,00	\$6,00	\$6,00	\$6,00	\$6,00
- BASE IMPOSITIVA		\$6662,34	\$6911,29	\$7171,53	\$7443,93	\$7729,47
- GASTOS FINANCIEROS		\$630,00	\$534,69	\$426,04	\$302,18	\$160,97
- PAGO CAPITAL		\$680,78	\$776,08	\$884,74	\$1.008,60	\$1.149,80
+ VALOR DE SALVAMENTO						0
+ CAPITAL DE TRABAJO						0
- REPOSICION DE ACTIVOS				0		
= FLUJO NETO DE CAJA	\$-26807,55	\$11.676,33	\$12.018,83	\$12.367,85	\$12.723,03	\$13.083,98

Elaborado por: Jorge Valencia

**TIR y VAN**

Para concluir con el análisis financiero debemos realizar el cálculo del VAN y el TIR los que consisten en:

***VAN (Valor Actual Neto)***

El VAN es otra herramienta que nos servirá como indicador financiero a fin de determinar la factibilidad de un proyecto o empresa, este se lo calculo a partir del flujo de caja anualmente. El cual consiste en recopilar todas las proyecciones obtenidas en el flujo de caja menos la inversión. (Pérez, 2022).

El VAN es factible por cuanto su valor es mayor a cero; tomando en cuenta esto el VAN de “SUBLIMADOS JV” es de \$16.522,09 por lo cual se puede decir que el proyecto o negocio es viable.

### ***TIR (Tasa Interna de Retorno)***

La TIR vamos a verificar el beneficio o perdida en porcentaje que puede mantener cualquier proyecto o empresa al momento de invertir y se define como la tasa de interés con la cual el VAN es igual a cero. (Pérez, 2022)

Y para que esto sea viable el TIR debe ser mayor al TMAR, en este caso podemos ver que el TIR de “SUBLIMADOS JV” posee un valor del 35,43%, teniendo una diferencia del 20,95% con el TMAR por lo cual brinda una buena utilidad haciendo rentable a la empresa. (*Ver tabla 43*).

**Tabla 43**  
*TIR y VAN*

CALCULO DEL TIR Y EL VAN	
VAN	16.522,09
TIR	35,43%
TMAR	14,48%

**Elaborado por:** Jorge Valencia

## 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

- Con respecto al capítulo 2 se concluye que para iniciar cualquier proyecto, emprendimiento o empresa, es de suma importancia identificar el problema que existe a través de la necesidad y demanda que se ha detectado a través de las personas, de acuerdo al entorno de donde se va a incorporar la empresa y así poder satisfacer esa necesidad que se ha detectado de los clientes de ese lugar, a fin de obtener más claro la visión, misión y objetivos de la empresa y tener como guía de como el proyecto debe incorporarse, funcionar, organizarse, dimensiones, el tamaño empresarial para operar y así tener conocimiento de adonde quiere llegar la empresa.
- En cuanto al capítulo 3 sobre el proceso de investigación de mercados y marketing, es necesario ya que nos permite estudiar tanto a nuestros clientes como a la competencia de un sector determinado o que se haya escogido para así poder generar estrategias de marketing adecuadas para poder implementar la marca y artículos que ofrezca la empresa en un mercado que cada día es más competitivo.
- En el capítulo cuatro podemos decir que es de muy importancia realizar todos los trámites y obtener los correspondientes permisos, para un adecuado funcionamiento de la empresa, el cual nos permitirá solicitar en un futuro

créditos a entidades bancarias si fuera necesario para el inicio de actividades o crecimiento de la misma y no tener ningún problema al momento de operar.

- Con respecto al capítulo 5 se puede concluir que el análisis del impacto ambiental de “SUBLIMADOS JV” es esencial ya que se evitará el desecho de materiales sólidos y en el ámbito social será un generador de empleos el cual no discriminará raza ni género tanto del empleado como del cliente.
- En el capítulo 6 donde se habla sobre el desarrollo financiero, se puede concluir que es primordial ya que éste nos reflejará todos los valores con los cuales realizaremos la inversión para el inicio de actividades de la empresa y así poder realizar un estudio en un periodo determinado el cual nos indicará la liquidez que mantendrá la empresa en ese tiempo, de igual manera nos indicará si es factible la creación o implementación del proyecto u organización.

### **Recomendaciones**

- Al momento de desarrollar un plan de negocio hay que tener muy en cuenta la ubicación de en donde se va a situar o funcionar la empresa, haciendo un estudio de mercado riguroso, para ubicar la problemática tanto del futuro cliente como el de la competencia y así poder generar estrategias diferenciadoras y que cubran la necesidad que se ha detectado.
- Se recomienda hacer un adecuado proceso de marketing el cual ayudara a impulsar y tener reconocimiento de los productos y servicios de la empresa al

igual que la marca en el mercado a través de medios digitales y físicos como flyers u otros.

- Es recomendable realizar un análisis financiero a fin de tener en cuenta la inversión necesaria para la implementación del proyecto y el cual nos servirá como indicador si es procedente poner en marcha el negocio o proyecto.

## Referencias bibliografía

Batista. (2018). *LA PIRAMIDE DE MASLOW AL MICROSCOPIO*. Recuperado el 15 de julio de 2021, de <https://www.psicok.es/psicok-blog/2018/8/12/piramide-maslow>

Billin. (16 de agosto de 2021). *Amortización en contabilidad*. Recuperado el 6 de agosto de 2022, de Billin: <https://www.billin.net/glosario/definicion-amortizacion/>

BOLD. (18 de enero de 2022). *Capital de trabajo*. Recuperado el 6 de agosto de 2022, de BOLD: <https://bold.com.ec/capital-de-trabajo/#:%7E:text=en%20el%20crecimiento,-,Qu%C3%A9%20es%20capital%20de%20trabajo,su%20patrimonio%20para%20poder%20operar.>

BOLD. (18 de ENERO de 2022). *Margen de contribución*. Recuperado el 6 de AGOSTO de 2022, de BOLD: <https://bold.com.ec/que-es-y-como-calcular-margen-de->

contribucion/#:%7E:text=Qu%C3%A9%20es%20el%20margen%20de%20co  
ntribuci%C3%B3n,-

BOLD. (18 de enero de 2022). *Punto de equilibrio*. Recuperado el 6 de agosto de 2022,  
de BOLD: [https://bold.com.ec/que-es-y-como-mejorar-el-punto-de-equilibrio-  
financiero/](https://bold.com.ec/que-es-y-como-mejorar-el-punto-de-equilibrio-financiero/)

CODIGO ORGANICO ORGANIZACION TERRITORIAL. (7 de agosto de 2022).  
*CODIGO ORGANICO ORGANIZACION TERRITORIAL*. Obtenido de  
Registro Oficial Suplemento 303 de 19-oct-2010:  
[https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4\\_ecu\\_org.pdf](https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_org.pdf)

Enrique, A. (29 de marzo de 2022). *Estructura de capital*. Recuperado el 6 de agosto  
de 2022, de Economipedia: [https://economipedia.com/definiciones/estructura-  
de-capital.html](https://economipedia.com/definiciones/estructura-de-capital.html)

Gob.ec. (7 de 8 de 2022). *Trámite y requisitos para obtener la Patente Municipal*.  
Recuperado el 7 de 8 de 2022, de Gob.ec: [https://www.gob.ec/gadmc-  
mocha/tramites/tramite-requisitos-obtener-patente-municipal](https://www.gob.ec/gadmc-mocha/tramites/tramite-requisitos-obtener-patente-municipal)

IESS. (7 de 8 de 2022). *Registro de Nuevo Empleador*. Recuperado el 7 de 8 de 2022,  
de IESS: <https://www.iess.gob.ec/en/web/empleador/registro-de-empleador>

Jonathan, L. (16 de febrero de 2021). *Costo de ventas*. Recuperado el 7 de agosto de  
2022, de Economipedia: [https://economipedia.com/definiciones/costo-de-  
ventas.html](https://economipedia.com/definiciones/costo-de-ventas.html)

Kiziryán, M. (27 de enero de 2021). *Flujo de caja*. Recuperado el 7 de agosto de 2022, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/flujo-de-caja.html>

Maldonado, S. (2009). Desarrollo de un plan de negocios para la creación de LUCKYS SPA DE MASCOTAS. Cuenca, Ecuador.

Mundi. (4 de octubre de 2021). *¿Qué son los activos diferidos y qué importancia tienen para tu información financiera?* Recuperado el 6 de agosto de 2022, de Mundi: <https://mundi.io/contabilidad/activos-diferidos-y-caracteristicas/>

Pérez, A. (4 de mayo de 2022). *VAN y TIR*. Recuperado el 7 de agosto de 2022, de OBS: <https://www.obsbusiness.school/blog/van-y-tir-dos-herramientas-para-la-viabilidad-y-rentabilidad-de-una-inversion>

Por un Quito Digno. (7 de 8 de 2022). *Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas - LUAE*. Recuperado el 7 de 8 de 2022, de [https://pam.quito.gob.ec/MDMQ\\_Tramites/Operativas/FrmFichaTramite?codt=363](https://pam.quito.gob.ec/MDMQ_Tramites/Operativas/FrmFichaTramite?codt=363)

Randstad. (2022). *la piramide de maslow en el ámbito laboral*. Recuperado el 15 de julio de 2021, de <https://www.randstad.es/tendencias360/la-piramide-de-maslow-en-el-ambito-laboral/#:~:text=El%20objetivo%20de%20la%20pir%C3%A1mide%20de%20Maslow%20en%20el%20%C3%A1mbito,nuestras%20metas%20de%20forma%20exitosa.>



Retos, D. (5 de noviembre de 2021). *Activo fijo*. Recuperado el 6 de agosto de 2022, de Retos Directivos: <https://retos-directivos.eae.es/el-activo-fijo-tipos-y-caracteristicas/>

SRI. (7 de AGOSTO de 2022). *SRI*. Obtenido de REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTE: <https://www.sri.gob.ec/web/intersri/ruc#requisitos>

Yenisey, V. (26 de septiembre de 2021). *La importancia de la depreciación de los activos fijos*. Recuperado el 6 de agosto de 2022, de EXPORTOPYME: <https://expertopyme.com/depreciacion-activos-fijos/#:%7E:text=Definici%C3%B3n%20de%20la%20depreciaci%C3%B3n%20de%20activos%20fijos&text=Precisamente%2C%20la%20depreciaci%C3%B3n%20de%20activos,paso%20del%20tiempo%20u%20obsolescencia.>

## Anexos

### Anexo 1

Tabla 21: arriendo local



**Tumbaco, Local comercial, 35 m<sup>2</sup>, 1 ambiente, 1 baño** **\$450**

Tumbaco, Cantón Quito, Provincia de Pichincha

Código Goldman: R20464 / María Elena Cárdenas Sector: Tumbaco  
 Estimado Cliente: Para comunicarnos de manera inmediata, por favor incluir su...

1 Baños   
 35 m<sup>2</sup> 

Hace +30 días  
 GOLDMAN PROPIEDADES

[Ver propiedad](#)

### Anexo 2

Tabla 22: Equipo industrial



mercado libre

Buscar productos, marcas y más...

Enviar a Quito Categorías Historial Vender Ayuda Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: plástico para invernadero - cloro granulado - amasadora de pan - maquina contadora de billetes - sellos personalizado

Volver al listado Industrias y Oficinas > Textil y Calzado > Confección de Ropa > Estampadoras [Compartir](#) [Vender uno igual](#)

**Equipo 15 en 1 de sublimación**

**Descripción**

**\$600**

**Aplicaciones**

Uselo en textiles, jarras, vasos, tazones, botellas, platos, fundas para móviles/tabletas, Madera MDF y toda la superficie de poliéster.

VISA MasterCard DISCOVER

ACEPTAMOS TODAS LAS TARJETAS DE CRÉDITO

HAMAVAL

Nuevo | 9 vendidos

**Maquina Sublimadora Estampadora Plancha Sublimacion 15 En 1**

U\$S 600

Pago a acordar con el vendedor  
 Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
 Mariscal Sucre, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Color: Rojo

Cantidad: 1 unidad (491 disponibles)

Anexo 3  
Tabla 23: equipos de computación

mercado libre

Buscar productos, marcas y más...

Enviar a Quito

Categorías Historial Vender Ayuda

Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: computadora - monitor pc - computadoras portátiles - regulador de voltaje - ryzen 5 5600g

Volver al listado | Computación > PC de Escritorio > Computadoras y Servidores

Compartir | Vender uno igual

Nuevo | 2 vendidos

Computadora Cpu Intel Core i5 10ma 2.9 1tb 8gb Gt-730 4gb i7

U\$S 565

Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (9997 disponibles)

Anexo 4  
Tabla 23: equipos de computación

mercado libre

Buscar productos, marcas y más...

Enviar a Quito

Categorías Historial Vender Ayuda

Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: computadora - monitor pc - computadoras portátiles - regulador de voltaje - ryzen 5 5600g

Volver al listado | Computación > Monitores y Accesorios > Monitores

Compartir | Vender uno igual

Nuevo | 265 vendidos

Monitor LG Hdmi/ Samsung Led 20 Ultralim Oferta Nuevos

U\$S 150

Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Color: Negro

Cantidad: 1 unidad (9734 disponibles)

Comprar ahora

## Anexo 5

### Tabla 23: equipos de computación

The screenshot shows a product listing for a desktop PC on the Mercado Libre website. The page features a yellow header with the Mercado Libre logo and navigation options. The main content area displays a desktop PC setup with a monitor, keyboard, and mouse. A pink banner at the top of the product image says "GRATIS" and lists "MOUSE", "TECLADO", and "WEBCAM". Below the image, technical specifications are listed: "CORE I5", "128GB", "8GB", and "MONITOR". A pink price tag indicates "PRECIO EFECTIVO \$450". To the right of the image, the product title is "Pc De Escritorio Completamente Nueva", the price is "U\$S 450", and it is marked as "Nuevo | 1 vendido". Payment and delivery options are provided, along with a "Comprar ahora" button and a "12 meses de garantía de fábrica" note.

mercado libre

Buscar productos, marcas y más...

Enviar a Quito

Categorías Historial Vender Ayuda

Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: computadora - monitor pc - computadoras portátiles - regulador de voltaje - ryzen 5 5600g

Volver al listado | Computación > PC de Escritorio > Computadoras y Servidores

Compartir | Vender uno igual

Nuevo | 1 vendido

**Pc De Escritorio Completamente Nueva**

U\$S 450

Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (9 disponibles)

**Comprar ahora**

12 meses de garantía de fábrica.

## Anexo 6

### Tabla 23: equipos de computación

The screenshot shows a product listing for an Epson multifunction printer on the Mercado Libre website. The page features a yellow header with the Mercado Libre logo and navigation options. The main content area displays an Epson WF-2830 printer. A banner at the top of the product image says "IMPORTADORA WORLD.NET - ECUADOR". Below the image, the product name is "EPSON WF-2830" and the description is "Impresora - Escaner - Copiadora Duplex + wifi + ADF". A red "NUEVA" badge is visible. To the right of the image, the product title is "Impresora Epson Wf2850 Multifunc Tinta Contin L3210-13250", the price is "U\$S 239", and it is marked as "Nuevo | 1036 vendidos". Payment and delivery options are provided, along with a "Comprar ahora" button and a "Color: Negro" note.

mercado libre

Buscar productos, marcas y más...

Enviar a Quito

Categorías Historial Vender Ayuda

Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: computadora - monitor pc - computadoras portátiles - regulador de voltaje - ryzen 5 5600g

Volver al listado | Computación > Impresoras y Accesorios > Impresoras

Compartir | Vender uno igual

Nuevo | 1036 vendidos

**Impresora Epson Wf2850 Multifunc Tinta Contin L3210-13250**

U\$S 239

Pago a acordar con el vendedor  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Iñaquito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Color: Negro

Cantidad: 1 unidad (341 disponibles)

**Comprar ahora**

Anexo 7  
Tabla 23: equipos de computación

mercado libre

Buscar productos, marcas y más...

Enviar a Quito


Categorías Historial Vender Ayuda

Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: computadora - monitor pc - computadoras portátiles - regulador de voltaje - ryzen 5 5600g

Volver al listado | Computación > Impresoras y Accesorios > Impresoras

Compartir | Vender uno igual



IMPORTADORA  
WORLD.NET - ECUADOR

EPSON WF-2860  
EXCEED YOUR VISION  
Impresora - Escaner - Copiadora  
Duplex + wifi+ ADF

NUEVA

Impresión a DOBLE CARA

ENVIOS A TODO EL PAIS

Nuevo | 5823 vendidos

**Impresora Epson Xp2101**

U\$S 175

Pago a acordar con el vendedor  
Acepta efectivo.  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Iñaquito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Color: Negro

Cantidad: 1 unidad (393 disponibles)

Comprar ahora

Anexo 8  
Tabla 24: muebles y enseres

mercado libre

Buscar productos, marcas y más...

Enviar a Quito


Categorías Historial Vender Ayuda

Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: plastico para invernadero - cloro granulado - amasadora de pan - maquina contadora de billetes - sellos personalizado

Volver al listado | Industrias y Oficinas > Equipamiento para Oficinas > Mesas, Sillas y Escritorios > Escritorios

Compartir | Vender uno igual



Nuevo | 2 vendidos

**Escritorios Secretarios, Estudiantes, Gerentes Y A Medida**

U\$S 135

Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo.  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Color: VARIOS

Cantidad: 1 unidad (8 disponibles)

Comprar ahora

## Anexo 9









### Tabal 24: muebles y enseres


mercado libre

Enviar a Quito | Categorías | Historial | Vender | Ayuda Crea tu cuenta | Ingresar | Mis compras

También puede interesarte: air fryer - wafiera - tanque de gas - cocina industrial - dispensador de agua

Volver al listado | Hogar y Muebles > Hogar, Muebles y Jardín > Muebles para el Hogar > Sillas, Sillones y Banquetas > Sillas de Oficina Compartir | Vender uno igual



Nuevo

**Silla De Malla De Oficina  
Escritorio Giratorio  
Ergonómico Pu** ♥

**U\$S 78<sup>99</sup>**

Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Color: Negro

Cantidad: **1 unidad** ▼ (99 disponibles)

Comprar ahora

## Anexo 10


### Tabal 24: muebles y enseres


mercado libre

Enviar a Quito | Categorías | Historial | Vender | Ayuda Crea tu cuenta | Ingresar | Mis compras

También puede interesarte: air fryer - wafiera - tanque de gas - cocina industrial - dispensador de agua

Volver al listado | Hogar y Muebles > Hogar, Muebles y Jardín > Muebles para el Hogar > Sillas, Sillones y Banquetas > Sillas de Oficina Compartir | Vender uno igual





Nuevo

**Silla De Espera Estandar Para  
Oficina** ♥

**U\$S 32**

Pago a acordar con el vendedor  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Guayaquil, Guayaquil  
[Ver costos de envío](#)

Color: Negro

Cantidad: **1 unidad** ▼ (259 disponibles)

Comprar ahora

## Anexo 11

### Tabal 24: muebles y enseres

The screenshot shows a product listing on Mercado Libre. The header includes the Mercado Libre logo, a search bar, and navigation links like 'Enviar a Quito', 'Categorías', 'Historial', 'Vender', and 'Ayuda'. Below the header, there are recommendations for other products and a breadcrumb trail: 'Volver al listado | Hogar y Muebles > Hogar, Muebles y Jardín > Otros'. The main product image shows a row of white storage display cases with glass shelves in a store setting. To the right of the image, the product details are displayed: 'Nuevo' (New), 'Mostradores Almacén' (Storage Display Cases), a price of 'U\$S 90', and a 'Comprar ahora' (Buy now) button. Below the price, there are two checked options: 'Pago a acordar con el vendedor' (Payment to be agreed with the seller) and 'Entrega a acordar con el vendedor' (Delivery to be agreed with the seller). The quantity is set to '1 unidad' (1 unit) out of 20 available.

## Anexo 12

### Tabal 24: muebles y enseres

The screenshot shows a product listing on Mercado Libre. The header is identical to the previous screenshot. The breadcrumb trail is: 'Volver al listado | Hogar y Muebles > Hogar, Muebles y Jardín > Muebles para el Hogar > Otros'. The main product image shows a white dining table with four wooden legs. To the right of the image, the product details are displayed: 'Nuevo | 1 vendido' (New | 1 sold), 'Mesa Comedor 6 Puestos Eiffel Eames Madera Helga' (6-Seater Dining Table Eiffel Eames Wood Helga), a price of 'U\$S 130', and a 'Comprar ahora' (Buy now) button. Below the price, it says 'Hasta 12 cuotas' (Up to 12 installments) with the VISA logo. There is one checked option: 'Entrega a acordar con el vendedor' (Delivery to be agreed with the seller). The quantity is set to '1 unidad' (1 unit) out of 438 available.

## Anexo 13

### Encuesta

#### SUBLIMADOS JV

Señor(a): Esta información es muy importante para la determinación de estrategias de la empresa la que se dedicara a brindar un servicio de sublimación en varios artículos., solicitamos que usted responda con honestidad y transparencia a todas las preguntas que se detallan a continuación:

Marcar su respuesta con una X

#### 1. Rango de edad

15 a 24 años                      25 a 34 años                      35 a 44 años  
45 a 54 años                      55 años en adelante

#### 2. ¿Conoce alguna agencia de diseños y sublimados en su barrio?

SI                                      NO

#### 3. ¿Alguna vez han necesitado un servicio de sublimado?

Pocas veces                      Casi siempre                      Nunca

#### 4. ¿En qué ocasiones regalaría un detalle personalizado hecho por sublimación?

Fechas especiales                      Publicidad  
Personal                                      Otro

#### 5. ¿Piensa usted que el servicio de sublimación le sería útil?

Absolutamente                      En ocasiones                      Nunca

#### 6. ¿Mediante que medio hace conocer su negocio a los clientes?

Marketing                                      Publicidad  
Redes sociales                      Otros

#### 7. ¿Invertiera en algún artículo sublimado para impulsar su negocio y darle un valor agregado?

SI                                      NO

#### 8. Si tuviera la oportunidad de regalar un producto personalizado ¿cuál regalaría?

Gorras                                      Almohadas  
Camisetas                      Tazas                                      Otro

#### 9. Suponiendo que los productos terminados tienen un valor de \$ 5,00 c/u

¿Te parece alto el precio del producto?

SI                                      NO

#### 10. ¿De los siguientes servicios de valor agregado ¿Cuál preferiría?

Domicilio Gratis.

A partir de dos productos 20% de descuento.

Empaque especial gratis.

Gracias por su colaboración

SUBLIMADOS JV



Anexo 14  
Informe de Turnitin



Identificación de reporte de similitud: oid:11830:164469572

NOMBRE DEL TRABAJO

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD\_JV.docx**

AUTOR

**JORGE VALENCIA**

RECuento DE PALABRAS

**14157 Words**

RECuento DE CARACTERES

**76049 Characters**

RECuento DE PÁGINAS

**97 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**5.1MB**

FECHA DE ENTREGA

**Sep 7, 2022 12:57 PM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Sep 7, 2022 1:01 PM GMT-5**

● **12% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 12% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref