

CARRERA: Administración

TEMA:

Proyecto de factibilidad para la implementación de una tienda de ropa maternal, sur de Quito en la Av. Quitumbe Ñan y S47D al frente de la maternidad

Luz Elena Arismendi

Proyecto de Plan de Negocio previo a la obtención del título de
Tecnólogo Superior en Administración

AUTOR:

Bryan Antonio Castro Pareja

TUTOR:

MS.c Nelly Armas

D.M. Quito, 21 de agosto de 2022

DEDICATORIA

Dedico este trabajo al creador de todas las cosas, el que me ha dado fortaleza para continuar cuando a punto de caer eh estado, por ello, con toda la humildad que mi corazón puede emanar, dedico primeramente mi trabajo a Dios.

A mí hija que es el pilar fundamental de mi vida, a mi hijo, a mi esposa, que han estado junto a mí brindándome su apoyo incondicional al igual que su amor.

De igual forma dedico este trabajo de titulación a mis padres, aunque mi padre no está presente sé que desde el cielo fue mi apoyo e inspiración para culminar esta carrera los dos han sabido formarme con buenos sentimientos, hábitos y valores, lo cual me ha ayudado a salir adelante en los momentos más difíciles.

A mis hermanos y familia en general, quienes me apoyaron durante esta etapa de formación y crecimiento profesional, sin ellos no hubiera sido posible cursar mis estudios de Tecnólogo Superior en Administración, son mi motor para seguir adelante.

AGRADECIMIENTO

Primeramente, doy infinitas gracias a Dios, por haberme dado fuerza y valor para culminar esta etapa de mi vida, además de su infinita bondad y amor.

A mi madre Ana Mercy Pareja Álvarez, por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

A mi padre Justo Antonio Castro Rojas, que, aunque no está presente sé que desde el cielo me mando fuerzas y me ayudo a recordar sus ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizaban y que me inculco siempre, por el valor que demostrado para salir adelante y por su amor.

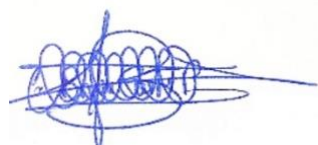
A todas las personas con las cuales he compartido y me han dejado sus enseñanzas a lo largo de mi vida, agradezco mucho a todas ellas por estar en momentos difíciles y alentándome a ser mejor todos los días.

Finalmente, a la institución por brindarme los conocimientos a través de sus docentes con los cuales he aprendido a lo largo de mi formación tecnológica y profesional.

AUTORIA

Yo, Bryan Antonio Castro Pareja autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

A handwritten signature in blue ink, consisting of several overlapping loops and a long horizontal stroke extending to the right.

Bryan Antonio Castro Pareja

D.M. Quito, 21 de agosto de 2022

MS.c

Nelly Armas

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.

MS.c Nelly Armas

D.M. Quito, 21 de agosto de 2022

ACTA DE CESIÓN 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 MS.c. Nelly Armas y por sus propios derechos en calidad de tutor del trabajo fin de carrera; y el Sr. Bryan Antonio Castro Pareja por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

Segunda:

UNO. - El Sr. Bryan Antonio Castro Pareja realizó el trabajo fin de carrera titulado: “Proyecto de factibilidad para la implementación de una tienda de ropa maternal, sur de Quito en la Av. Quitumbe Ñan y S47D al frente de la maternidad Luz Elena Arismendi.”, 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.

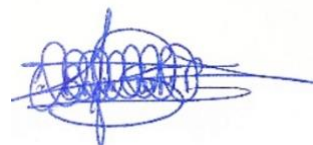
Tercera:

Los comparecientes, MS.c Nelly Armas en calidad de tutor del trabajo fin de carrera y el Sr. Bryan Antonio Castro Pareja, 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 una tienda de ropa maternal, sur de Quito en la Av. Quitumbe Ñan y S47D al frente de la maternidad Luz Elena Arismendi.”, 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.

MS.c Nelly Armas



Bryan Antonio Castro Pareja

D.M. Quito, 21 de agosto de 2022

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
AUTORIA.....	iv
CERTIFICACIÓN	v
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA.....	vi
Primera:.....	vi
Segunda:	vi
Tercera:	vii
Cuarta:.....	vii
ÍNDICE DE CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xvi
2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	3
Creación de la empresa	3
Descripción de la empresa	3
Importancia.	3
Características.	4
Actividad	5
Estudio Arquitectónico.....	6
Tamaño y distribución de la empresa.....	6
Estructura interna del establecimiento	6
Necesidades que satisfacer	8
Necesidad de Seguridad.	9
Necesidad Social	9

Necesidad de Autoestima	10
Localización de la empresa	11
Filosofía empresarial	12
Misión.	12
Visión	12
Objetivos.	12
Estrategias.	13
Políticas.	14
FODA	15
Fortalezas	15
Oportunidades	16
Debilidades.....	16
Amenazas	16
Desarrollo organizacional	17
Tipo de Estructura.	17
Formalización.....	17
Centralización – Descentralización.....	18
Integración.....	18
Organigrama empresarial	20
Funciones del personal	21
3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING	23
Objetivo de mercadotecnia	23
Investigación de mercado	23
Modalidad.	24
Plan de muestreo.....	24
Análisis de las encuestas.....	26
Análisis General.....	41
Entorno empresarial.....	43
Microentorno.....	43

Competencia directa.....	44
Competencia indirecta.....	44
Sustitutos.....	44
Proveedores.....	45
Intermediarios	46
Clientes.....	46
Macroentorno.....	46
Factor Político.....	47
Factor Económico.....	47
Factor Sociocultural.....	48
Factor Tecnológico.....	49
Producto y servicio	49
Producto Esencial.....	50
Producto real.....	50
Características.....	51
Estilo.....	52
Marca.....	53
Producto aumentado.....	53
Plan de introducción al mercado.....	54
Distintivos y Uniformes.....	54
Área Administrativa.....	54
Administrador	55
Bodega.....	56
Caja	57
Materiales de identificación.....	58
Imagotipo.....	58
Elementos a considerar:	58
Tarjetas de presentación.....	59
Hoja membretada.....	61
Canal de distribución y puntos de ventas	62

Promoción.....	62
Contacto.....	62
Correspondencia.....	62
Negociación.....	63
Financiamiento.....	63
Fijación de precios por prendas.....	65
Implementación del negocio.....	71
Estudio arquitectónico.....	74
4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL.....	75
Servicio de Rentas Internas / SRI.....	75
Persona jurídica y natural.....	75
<i>RUC Sociedades</i>	75
Patente Municipal.....	76
IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social).....	76
5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL.....	78
Objetivo de área.....	78
Impacto ambiental.....	80
Identificación de impactos ambientales que pueda ocasionar Instinto Maternal.....	80
Gases.....	81
Agua.....	81
Energía.....	82
Vertidos.....	82
Medidas para contrarrestar los impactos generados por Instinto Maternal.....	82
Impacto social.....	83
Igualdad de género.....	83
Generar empleo.....	83
Atracción de empleados.....	84
6. PROCESO FINANCIERO.....	85

Activos Fijos	85
Activos diferidos.....	86
Capital de trabajo.....	87
Inversión total	88
Sueldos.....	88
Depreciación activos fijos.....	90
Amortizaciones	91
Tabla de amortización.....	92
Estructura capital	93
Costos fijos	94
Margen de contribución	95
Punto de equilibrio.....	95
Ventas proyectadas	96
Costo de ventas	97
Cálculo del TIR y el VAN	99
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	102
Conclusiones.....	102
Recomendaciones.	103
Bibliografía	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Detalles generales del puesto de Gerente o Administrador de la tienda Instinto maternal	21
Tabla 2.	Detalles generales para el puesto de Bodeguero de la tienda Instinto Maternal	22
Tabla 3.	Detalles generales para el puesto de Atención al cliente y Caja de la tienda Instinto Maternal	22
Tabla 4.	Pregunta 1	26
Tabla 5.	Pregunta 2	27
Tabla 6.	Pregunta 3	29
Tabla 7.	Pregunta 4	30
Tabla 8.	Pregunta 5	32
Tabla 9.	Pregunta 6	33
Tabla 10.	Pregunta 7	35
Tabla 11.	Pregunta 8	36
Tabla 12.	Pregunta 9	38
Tabla 13.	Pregunta 10	39
<i>Tabla 14.</i>	<i>Tabla de proveedores</i>	<i>45</i>
<i>Tabla 15.</i>	<i>Tabla de financiamiento.</i>	<i>63</i>
Tabla 16.	Costos de Jean Maternal Capri	66
Tabla 17.	Costos de calentadores completos.	67

Tabla 18.	Costos de interiores maternos.....	68
Tabla 19.	Costos de blusas maternas.....	69
Tabla 20.	Costos de mamelucos maternos.....	70
Tabla 21.	Arriendo del local.....	71
Tabla 22.	Equipos de computación.....	71
Tabla 23.	Muebles y enseres.....	72
Tabla 24.	Equipos industriales de seguridad.....	72
Tabla 25.	Suministros de oficina.....	73
Tabla 26.	Servicios básicos.....	73
Tabla 27.	Materiales de limpieza.....	74
Tabla 28.	Activos Fijos.....	85
Tabla 29.	Activos diferidos.....	86
Tabla 30.	Capital de trabajo.....	87
Tabla 31.	Detalles de inversión.....	88
Tabla 32.	Detalles de sueldos.....	88
Tabla 33.	Detalles de décimos.....	89
Tabla 34.	Detalles totales de sueldos.....	89
Tabla 35.	Depreciación de activos fijos.....	91
Tabla 36.	Porcentaje Amortización.....	91
Tabla 37.	Amortización.....	92
Tabla 38.	Estructura de capital.....	93
Tabla 39.	Costos fijos.....	94
Tabla 40.	Margen de contribución.....	95

<i>Tabla 41.</i> Punto de equilibrio	96
Ventas proyectadas (ventas /costos.....	96
<i>Tabla 42.</i> Costo de ventas.....	97
<i>Tabla 43.</i> Flujo de caja	99
<i>Tabla 44.</i> VAN/ TIR.....	101

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.	Esquema y distribución de la tienda de ropa Instinto Maternal.	7
Gráfico 2.	Pirámide de Maslow.....	8
Gráfico 3.	Ubicación	11
Gráfico 4.	Flujo de procesos de ventas de la tienda de ropa maternal	19
Gráfico 5.	Flujo de procesos de adquisición de producto	19
Gráfico 6.	Organigrama empresarial “Instinto Maternal”	21
Gráfico 7.	Pregunta 1. ¿Indique su Edad?	26
Gráfico 8.	Pregunta 2. ¿Indique su estado civil?	28
Gráfico 9.	Pregunta 3. ¿Considera usted importante la presencia de una tienda exclusiva de ropa maternal al Sur de Quito?.....	29
Gráfico 10.	Pregunta 4. ¿Cuál es principal motivo para la compra de una prenda maternal?	30
Gráfico 11.	Pregunta 5 ¿Seleccione las prendas maternales que usted considera importantes para la utilización en la etapa de embarazo?	32
Gráfico 12.	Pregunta 6. ¿Actualmente dónde compra sus prendas maternales?	34
Gráfico 13.	Pregunta 7. ¿Por qué medio usted se informa de las prendas maternales?	35
Gráfico 14.	Pregunta 8. ¿Qué tipo de material cree usted más aconsejable para elaborar prendas maternales?	37
Gráfico 15.	Pregunta 9. ¿Qué cantidad de prendas maternales usted adquiere cuando realiza una compra?.....	38

Gráfico 16. Pregunta 10. ¿Durante su etapa de embarazo, con qué frecuencia adquiere una prenda maternal?	40
Gráfico 17.	43
Gráfico 18. Esquema macroentorno Instinto Maternal.	46
Gráfico 19. Diseño uniforme del administrador.....	55
Gráfico 20. Diseño uniforme de bodega	56
Gráfico 21. Diseño uniforme de caja.....	57
Gráfico 22. Imagotipo Instinto Maternal.....	58
Gráfico 23. Anverso de tarjeta de presentación	59
Gráfico 24. Reverso de tarjeta de presentación.	60
Gráfico 25. Hoja membretada	61

“Proyecto de factibilidad para la implementación de una tienda de ropa maternal, sur de Quito en la Av. Quitumbe Ñan y S47D al frente de la maternidad Luz Elena Arismendi.”

Bryan Antonio Castro Pareja

MS.c. Nelly Armas

D.M. Quito 21 de agosto de 2022

1. RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación es un Proyecto de factibilidad para la implementación de una tienda de ropa maternal al Sur de Quito, Ecuador. El proyecto Instinto Maternal surge de la necesidad de atender un mercado que hasta ahora ha permanecido un poco descuidado, el de la venta de ropa para mujeres embarazadas, a través de una tienda especializada en este tipo de vestimenta, complementada con un servicio diferenciado de asesoría en imagen que haga sentir más especial a la mujer en esta etapa tan importante de su vida.

El mercado objetivo seleccionado corresponde a mujeres entre edades de 16 a 45 años sin distinción de nivel socioeconómico, que sigan las tendencias de la moda y que se preocupen por seguir luciendo bonitas aún en una etapa de cambios físicos y emocionales como lo es el embarazo.

Luego de un estudio de factibilidad se decidió que es posible llevar a cabo el proyecto Instinto Maternal en el Sur de Quito al frente de la maternidad Luz Elena Arismendi, proyecto cuya inversión asciende a \$ 29.083,40 teniendo en cuenta activos fijos, diferidos y capital de trabajo anual para la tienda.

Como una parte fundamental para posicionar la imagen de la tienda se realizará una campaña publicitaria que llegará directamente al mercado objetivo a través de: Publicidad en lugares frecuentados por mujeres embarazadas del target (público objetivo) seleccionado, y, a través de las redes sociales con mayor influencia en la población ecuatoriana tales como: Facebook, Instagram, y Twitter.

Se cuenta con una tasa interna de retorno (TIR) de 28,00% y un valor actual neto (VAN) de \$11,684,51, que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la tienda teniendo una diferencia del 14,48% con el TMAR.

El estudio de factibilidad permitió constatar que el proyecto es rentable y atractivo para una buena inversión, además de cubrir un mercado no satisfecho complementado con un servicio innovador y poco explotado.

2. ORGANIZACIÓN EMPRE SARIAL

Creación de la empresa

El proyecto Instinto Maternal surge de la necesidad de atender un mercado que muchas veces ha permanecido descuidado, el de la venta de ropa para mujeres embarazadas, a través de una tienda especializada en este tipo de vestimenta, complementada con un servicio diferenciado de asesoría en imagen que haga sentir más especial a la mujer en esta etapa tan importante de su vida.

El mercado objetivo seleccionado corresponde a mujeres en edad reproductiva, que se encuentren situadas en el sur de Quito, las mismas que sigan las tendencias de la moda y que se preocupen por seguir luciendo bonitas.

Descripción de la empresa

Importancia.

Instinto Maternal se posicionará como una tienda que ofrece ropa maternal con diseños a la vanguardia de la moda, aprovechará el denominador común que tienen todas las mujeres sin distinción de nivel socioeconómico, el preocuparse por su aspecto físico, aún en la etapa de premamá, en la que se ven sometidas en una serie de cambios físicos y emocionales.

Instinto Maternal pretende ser el lugar donde las futuras mamás encuentren aquellas prendas que las harán verse mucho más lindas, con un ambiente cálido, un lugar donde encuentren personas que hablen su mismo “idioma”, donde se sientan comprendidas y consentidas. Adicionalmente, Instinto Maternal será un lugar donde encuentren información sobre temas relativos al embarazo y hará uso de las redes sociales para dar información útil para su embarazo, de tal forma que cree un vínculo que generará compras por repetición en sus futuros embarazos.

Características.

- Responsabilidad social, la tienda de ropa Instinto Maternal está consciente que debido a toda la situación que atraviesa el mundo y lo cual no ha cesado del todo, cree necesario seguir teniendo las debidas precauciones, por lo cual incorporará un protocolo de bioseguridad para que las futuras mamás se sientan seguras y así tengan más confianza al adquirir alguna prenda de vestir.
- Investigación e innovación, Instinto Maternal estará siempre pendiente de investigar acerca de las prendas maternas que son tendencia, proporcionando así buenos productos para que tanto clientes y futuras clientas se sientan seguras y confiables del producto.
- Responsabilidad ambiental, Instinto Maternal está consiente que debe precautelar el cuidado del medio ambiente ya que según Prevención Integral señala que:

La producción de ropa, calzado y textiles para el hogar generan grandes impactos ambientales en forma de contaminación del agua, emisiones de gases de efecto invernadero y residuos. Pero, además, la moda rápida -la oferta constante de nuevos estilos a precios muy bajos- ha provocado un gran aumento en la cantidad de ropa producida y desechada. (Prevención Integral, 2021, p. 1)

- Profesionales apasionados con su trabajo, teniendo en cuenta que la venta de prendas de vestir para mujeres embarazadas es el primer paso para que ellas se sientan seguras en el embarazo, Instinto Maternal ofrece un servicio de calidad con un personal que hace que los clientes se sientan como en casa, brindando no solo prendas de moda y de calidad únicos e innovadores sino también una atención de primera.

Actividad

Instinto maternal es una tienda que va a realizar la actividad de comercialización de prendas maternales, tales como: trajes, vestidos, pantalones, blusas, leggins, interiores, pañuelos, bufandas, etc.

Las actividades del negocio comienzan con la compra de la mercancía, esta compra debe estar perfectamente planificada para conseguir que el stock sea lo más ajustado posible de manera que se garantice una variedad de prendas, pero evitando almacenamientos innecesarios, sobre todo en prendas de moda pasajera. En este

sentido, para la compra de la mercancía es conveniente acudir a mayoristas especializados en el sector.

Estudio Arquitectónico

Se ha tomado en cuenta para el diseño de la tienda Instinto Maternal la capacidad instalada, el número de trabajadores que va a tener la tienda y el aforo que se manejará (6 personas). Se ha considerado el espacio que necesitara las instalaciones y se ha agregado un espacio específico para bodega.

Tamaño y distribución de la empresa.

Instinto Maternal es una microempresa que contará con tres áreas básicas: área ejecutiva o administrativa, área de bodega o almacenamiento y área de servicio o atención al cliente.

La tienda contará con: Gerente propietario o administrador general, bodeguero, vendedor/a.

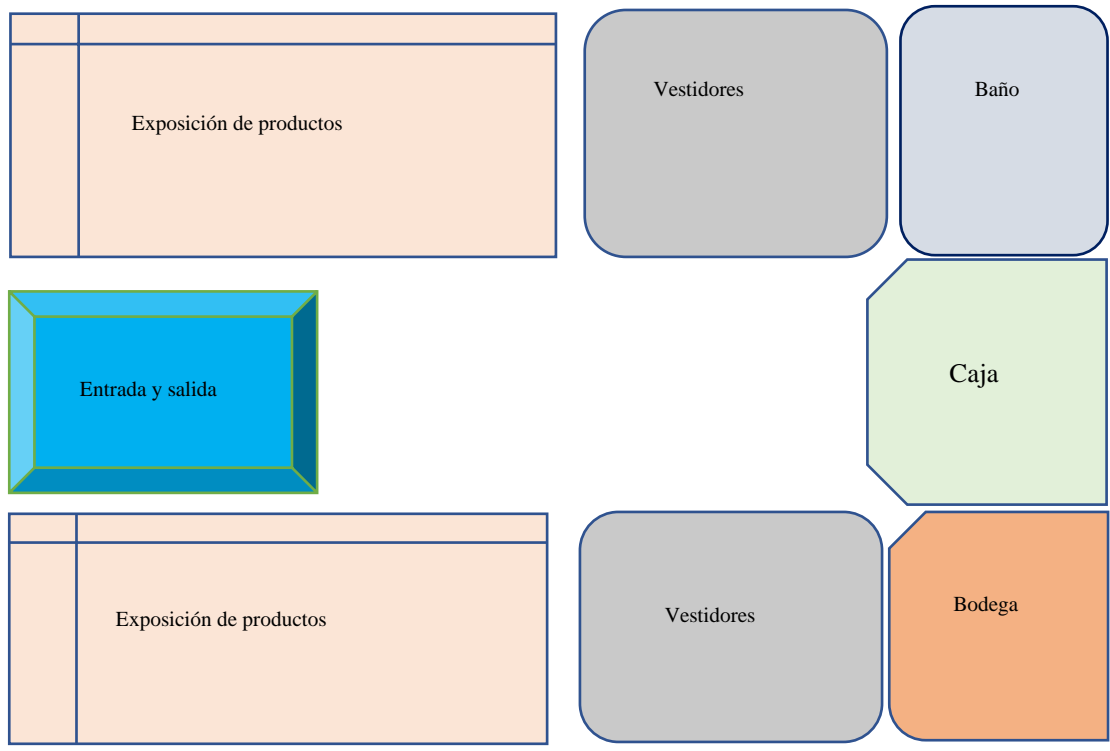
Estructura interna del establecimiento

Instinto Maternal tendrá una estructura interna que contará con una zona de exposición y venta de productos en la entrada, un área de maniqués en la parte inferior o en una de las paredes laterales, por lo menos dos probadores, un baño y un stock de productos. Por lo que un espacio que mide alrededor de 80 metros cuadrados es

suficiente para poder montar una tienda de ropa para mujeres embarazadas bien estructurada.

Ilustración 1.

Gráfico 1. Esquema y distribución de la tienda de ropa Instinto Maternal.



Elaborado por: Bryan Castro

Necesidades que satisfacer

Ilustración 2.

Gráfico 2. Pirámide de Maslow.



Fuente: (Herramienta Digital, 2022)

Según el autor García Jonathan señala que:

La pirámide de Maslow es una teoría sobre las necesidades humanas creada en 1943 por Abraham Maslow, un psicólogo estadounidense pionero en las ideas humanistas de la psicología. Maslow fue de los primeros en plantear que los seres humanos tenemos una tendencia natural a buscar la salud mental. La pirámide de Maslow también es conocida como Jerarquía de necesidades de

Maslow, considerando, siempre, que para poder sentir esa inquietud de autorrealizarse debe tener las necesidades básicas resueltas (García, 2015)

Necesidad de Seguridad.

La tienda Instinto Maternal está regida a medidas de bioseguridad básicas, como el uso de mascarilla, lavarse y desinfectarse las manos y mantener el distanciamiento social, las cuales son recordadas a los clientes en el ingreso a la tienda.

Por otra parte, según Derecho Ecuador señala qué:

La seguridad hacia los trabajadores de la tienda, está garantizada por el seguimiento de todas las leyes y reglamentos de trabajo vigentes en Ecuador, respetando los derechos de los trabajadores, velando por su seguridad física y mental, mediante la firma de un contrato donde especifique lo dicho anteriormente. (Derecho Ecuador, 2020, p. 12)

Necesidad Social

La tienda está enfocada a cumplir con las necesidades de sus clientes dando un buen servicio siendo un lugar acogedor para las personas que visitan las instalaciones. Cuando nace esta necesidad está cubierta por el núcleo familiar, pero a medida que se encuentre en crecimiento se ampliaría y en muchas ocasiones las personas solo tienen a sus mascotas, con las cuales desarrollan lazos afectivos muy fuertes, los animales son compañía y en ocasiones son considerados como amigos o como un integrante más de la familia. Las futuras mamás al llevar en su vientre un nuevo ser busca ser atendida

con cariño y respeto ya que desde el vientre buscan demostrar que sus hijos son queridos.

La tienda Instinto Maternal busca establecer una relación cordial con sus clientes, asimismo con los proveedores siempre manteniendo un trato con amabilidad y profesionalismo para poder ofrecer un servicio de calidad. En cuanto a los trabajadores, se mantiene un buen ambiente de trabajo, respetando y valorando cada una de las habilidades y cualidades, incentivando a la creatividad e innovación, escuchando ideas y sugerencias que ayuden a la tienda a crecer y a su vez fortalecer el trabajo en equipo.

Necesidad de Autoestima.

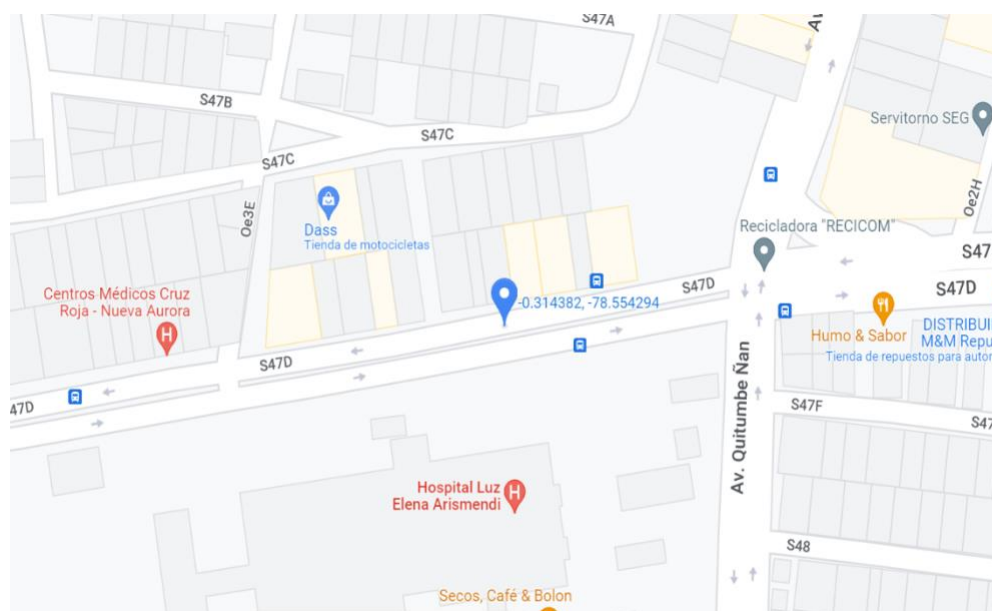
Dentro del ámbito profesional, una autoestima positiva facilita una mejor percepción de la realidad y comunicación interpersonal, ayuda a tolerar mejor el estrés, la incertidumbre y vivir los procesos de cambio por eso cada uno de los trabajadores sentirán su crecimiento y podrán ofrecer atención calificada para obtener éxito tanto personal como empresarial, a su vez con un servicio de calidad se consigue ganar la confianza de los clientes y se alcanzará un notable crecimiento organizacional, hasta ser una tienda reconocida y recomendada en toda la ciudad.

Localización de la empresa

Instinto Maternal estará ubicada en la Av. Quitumbe Ñan y S47D del barrio Nueva Aurora, al frente de la maternidad Luz Elena Arismendi, en el Sur de Quito, provincia de Pichincha, Ecuador.

Ilustración 3.

Gráfico 3. Ubicación



Fuente: (Google Maps., 2022)

Filosofía empresarial

Misión.

Ser una tienda comprometida con las necesidades de las mujeres embarazadas en cuanto a su vestuario, garantizando, moda, estilo y calidad. Con productos que satisfagan los requerimientos en su etapa de premamá, de una manera cordial, sincera, única e inmediata.

Visión

Ser la marca que represente a la mujer embarazada al momento de vestir, lograr ser reconocida por brindar moda, comodidad y bienestar en el lapso de 3 años, es decir, hasta el 2025. Operando a través de una tienda física y la incorporación de una tienda virtual que brinde facilidad de compra.

Objetivos.

- Lograr un 5% de participación de mercado dentro del segmento de mujeres embarazadas en un plazo de hasta 5 años, apoyándose en la estrategia de diferenciación mediante su oferta de productos y nivel de servicio.
- Diseñar una estrategia comercial que soporte los objetivos de participación de mercado, así como las proyecciones financieras.
- Determinar la oferta y la demanda de las prendas de vestir maternales a través de una investigación de mercado.

Estrategias.

La Unión Europea señala que:

Al cuidar la imagen del negocio es necesario seguir unos criterios de interiorismo, imagen y exposición de los artículos para asegurar una buena imagen y lograr un ambiente agradable que favorezca la compra. En este sentido es necesario no sólo cuidar la imagen interna del establecimiento sino también contar con un buen escaparate que sirva tanto de carta de presentación como de reclamo. Debe cuidarse la accesibilidad de todos los elementos del local de modo que éste sea accesible. Para ello deben evitarse todo tipo de barreras como escaleras, puertas estrechas. (Unión Europea, 2005, p. 4)

Según Unión Europea manifiesta que:

La preparación del personal funciona como estrategia para atraer la atención a los clientes siendo un aspecto clave para el éxito de cualquier negocio, pero, además, en los negocios de moda premamá, se convierte en un elemento imprescindible para lograr un buen nivel de ventas. Es muy importante que las personas implicadas estén motivadas y sean flexibles y capaces de adaptarse a los cambios intentando mejorar cada día la calidad y el servicio. (Unión Europea, 2005, p. 5)

Además, es muy recomendable que tengan conocimientos sobre embarazo, cuidados, etc. Esto hace que el personal de la tienda se convierta en asesor de la clienta y así pueda resolver todas sus necesidades.

La Unión Europea indica que:

El uso de las técnicas de marketing nos ayuda asegurar las ventas de los distintos artículos se hace necesario desarrollar determinadas acciones de marketing destinadas a dar a conocer al establecimiento, así como a los distintos artículos que componen la oferta. (Unión Europea, 2015, p. 5)

Para ello se pueden usar distintas herramientas de marketing que ayudarán a aumentar las ventas y fidelizar a los clientes.

Políticas.

Los trabajadores o el trabajador.

- Ser puntuales y responsables con la tienda, cumplir con los horarios, metas y tareas establecidas de la misma
- Cuidar su aseo y presentación personal.
- Cumplir estrictamente con las tareas que le sean asignadas a cada uno de los trabajadores.
- Mantener relaciones estrictamente laborales dentro de la tienda, toda relación de índole amorosa está prohibida dentro de la misma.
- No podrán fumar, beber o consumir ningún tipo de sustancia estupefaciente dentro de las instalaciones de la tienda.
- No podrán llegar al trabajo con aliento a licor o ningún tipo de sustancia estupefaciente.

La Tienda

- Es la responsable del bienestar laboral de los trabajadores dentro de las instalaciones de la tienda.
- Es responsable de la seguridad integral de los trabajadores y clientes de la tienda.
- Debe siempre cumplir con sus obligaciones: jurídicas, sociales y económicas con los empleados, con los proveedores y con el estado.
- Mantendrá un alto estándar de calidad constante en sus productos.

FODA

Fortalezas

- Se conforma como una tienda exclusiva para embarazadas.
- Consolidación como una tienda sólida y segura
- Innovación y diferenciación de los productos
- Satisface una demanda del mercado insatisfecha para el segmento de mujeres embarazadas el grupo objetivo seleccionado.
- Al dar uso al canal de venta online, se logra llevar el negocio directamente hasta el cliente, dándole la facilidad de acceder a comprar desde la comodidad de su casa, oficina de trabajo, playa, o donde sea que se encuentre.
- Ubicación favorable.
- Costos fijos bajos.

Oportunidades

- Nicho de mercado insatisfecho
- Crecimiento del mercado de las prendas de gestación y maternidad.
- Muchos canales de distribución para cubrir demandas a nivel nacional.
- Alto índice de natalidad en Ecuador
- Redes sociales permiten flexibilizar el presupuesto en publicidad en comparación con los medios tradicionales.

Debilidades

- Falta de trayectoria en este mercado.
- Poco personal.
- Limitado presupuesto
- Falta asesoramiento en la adquisición de prendas.
- Falta de experiencia del dueño.

Amenazas

- La competencia de tiendas tradicionales que operan a través de tiendas por sectores.
- Posible emulación del servicio por parte de competidores.
- Cambios en las necesidades y gustos de los consumidores
- Gran cantidad de competidores
- Ofertas de otras tiendas que debiliten la oportunidad de crecer.

Desarrollo organizacional

Tipo de Estructura.

Instinto Maternal es una microempresa que generalmente para su funcionamiento normal necesita de tres personas, una a tiempo completo, la cual será la encargada de administrar el local. La segunda estará a cargo de la bodega y apoyo de atención al cliente, la tercera será la encargada de atención al cliente y apoyo de bodega; es decir, que estas dos últimas van a tener turnos rotativos. Estas personas contarán con todos los beneficios de ley y serán quienes gestionen el negocio, atiendan a los clientes, etc.

En algunas ocasiones puede ser necesario contar con personal de apoyo (por ejemplo, en temporadas como (Día de la Madre, Navidad entre otros. Para ello, se puede contratar a una persona para estas ocasiones. En caso de que la tienda tenga éxito y aumente el negocio se podría valorar la posibilidad de incorporar más personal a la plantilla.

Formalización.

La tienda Instinto Maternal estará orientada a procesos, políticas, normas y estrategias. Según Ortega, Octavio manifiesta que.

Este tipo de normas son todas aquellas leyes que incluyen los derechos y deberes de los trabajadores, las normas que regulan las relaciones entre el patrono y los empleados. Además, incluye las leyes sobre el seguro social, las leyes sobre la discriminación laboral y las leyes sobre los trabajadores

autónomos. En muchos casos, incluye todo lo relacionado a los salarios mínimos y a las leyes en contra de la explotación laboral. (Ortega, 2014)

Centralización – Descentralización.

Instinto Maternal centrará sus actividades en la atención al cliente, ofreciendo un servicio de calidad, personalizado y brindando una atención de calidad, logrando así que sus clientes tengan seguridad y ganas de volver. La descentralización es delegar una parte del trabajo a los colaboradores de confianza.

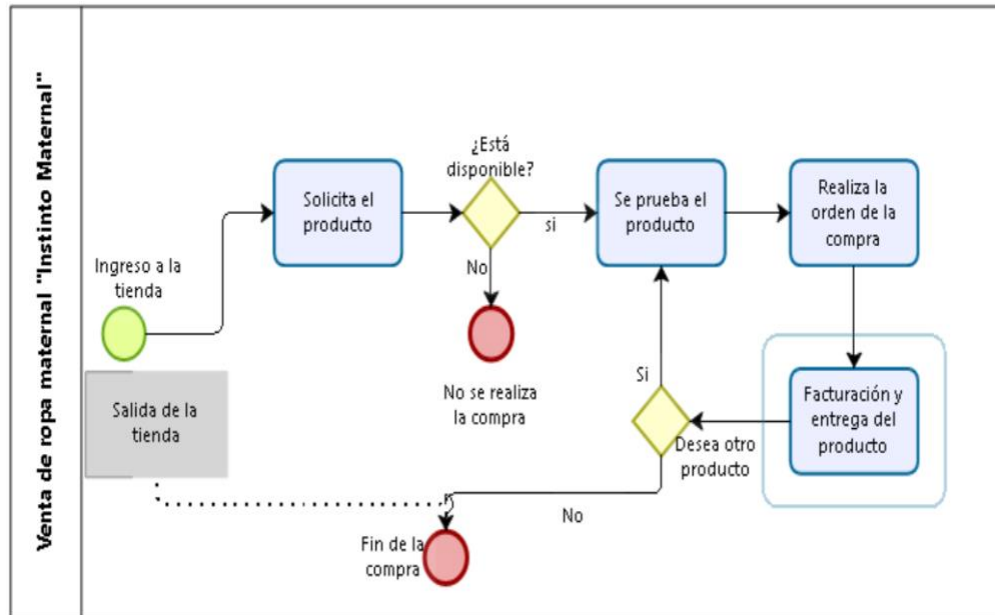
Integración.

La integración organizacional se basará en procesos que cada persona debe desempeñar, se refiere a los procesos y las herramientas que buscan unificar o centralizar actividades dentro de un mismo sistema de gestión empresarial. Es decir, buscan la integración entre sí de operaciones diferentes para que estas puedan ser gestionadas desde una misma plataforma.

Instinto Maternal tendrá una integración organizacional basada en procesos que debe desempeñar cada persona, se refiere a los procesos para centralizar actividades dentro de un mismo ámbito empresarial. Por lo tanto, buscará una integración de operaciones para ser procesadas desde un mismo punto de control.

Ilustración 4:

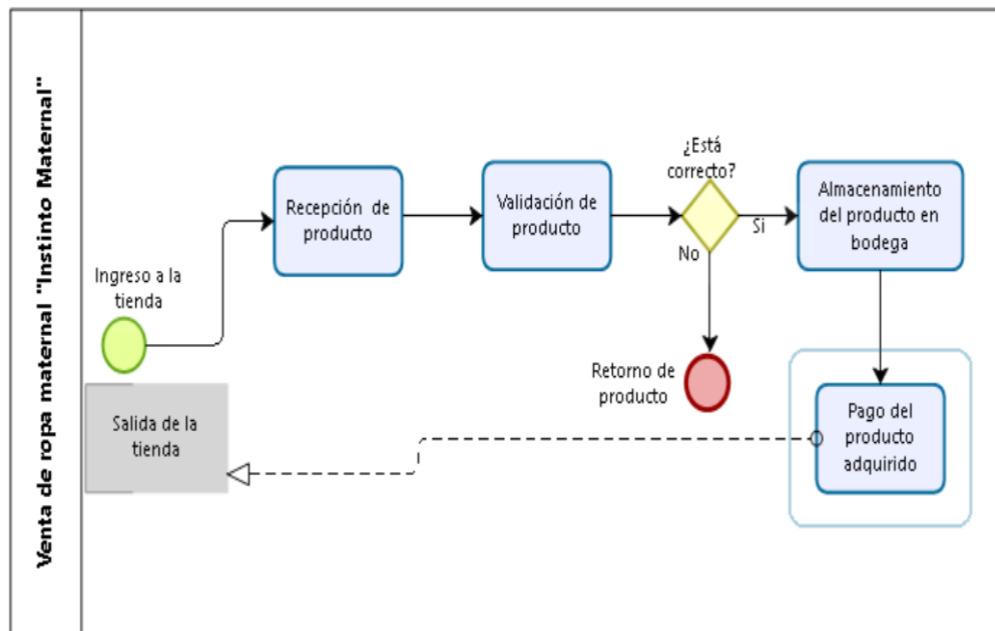
Gráfico 4. Flujo de procesos de ventas de la tienda de ropa maternal



Elaborado por: Bryan Castro

Ilustración 5:

Gráfico 5. Flujo de procesos de adquisición de producto



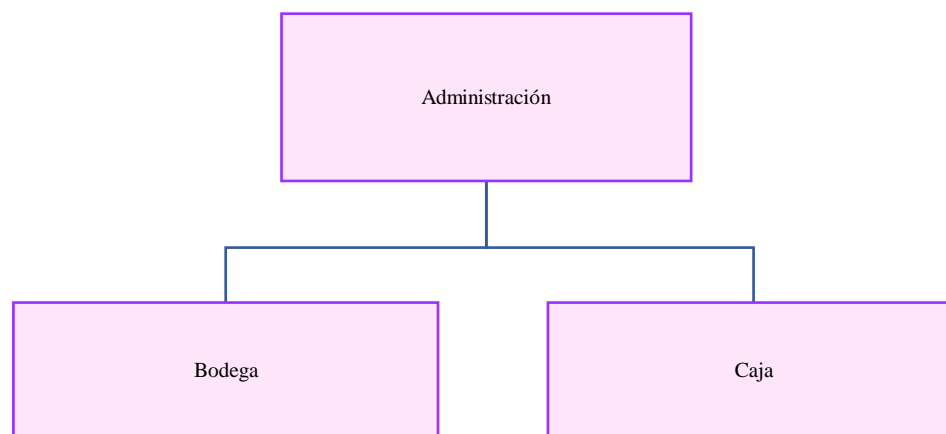
Elaborado por: Bryan Castro

Organigrama empresarial

Con el fin de alcanzar objetivos y metas planteadas por la compañía, ya sean estos planes a corto, mediano o largo plazo es importante la elaboración, desarrollo y puesta en marcha de distintos planes operativos para de esta manera poder aprovechar las oportunidades que ofrece el entorno al cambiar constantemente y prepararse mejor para sucesos repentinos.

Ilustración 6:

Gráfico 6. Organigrama empresarial “Instinto Maternal”



Elaborado por: Bryan Castro

Funciones del personal**Tabla 1.**

Tabla 1. Detalles generales del puesto de Gerente o Administrador de la tienda Instinto maternal

Gerente – Administrador		
Funciones	Habilidades	Sueldo
El propietario/a ejercerá la función de gerente administrativo para minimizar costos en el arranque del proyecto. <ul style="list-style-type: none"> • Estratégica de la tienda. • Representar legalmente a la empresa en asuntos judiciales • Crear y mantener buenas relaciones con los proveedores y clientes. • Preparar planes y presupuestos de ventas. • Calcular la demanda y pronosticar las ventas para la compra a proveedores 	<ul style="list-style-type: none"> • Habilidades comunicativas. • Habilidades de líder. • Habilidades de atención al público. • Habilidades de gerencia. • Persona responsable, ordenada y tranquila. • Capacidad para trabajar bajo presión. • Capacidad para trabajar en equipo. 	\$ 500 dólares

Elaborado por: Bryan Castro

Tabla 2:

Tabla 2. Detalles generales para el puesto de Bodeguero de la tienda Instinto Maternal

Bodeguero		
Funciones	Habilidades	Sueldo
<ul style="list-style-type: none"> Lleva registro de todo el producto que entra y sale del almacén. Se encarga de mantener al día el inventario de productos que se manejan en la bodega. Verifica las condiciones de la mercancía que se ingresa. Es el encargado de verificar que todos los artículos o productos que entran al almacén y salen de este se encuentren en óptimas condiciones. Elabora órdenes de ingreso y despacho. Cada vez que entra o sale mercancía de la bodega, debe elaborar la documentación necesaria para registrar dichos movimientos. Verifica las condiciones de seguridad al manejar los productos. 	<ul style="list-style-type: none"> Un bodeguero debe de ser una responsable. Dirigir y controlar las actividades de recepción, despacho, registro y control de los pedidos recibidos. Garantizar el abastecimiento suficiente de prendas Manejo adecuado y custodia de las existencias de la tienda Supervisar la entrada y salida de materiales de la tienda. 	Básico más los beneficios de ley. \$425 dólares

Elaborado por: Bryan Castro**Tabla 3.**

Tabla 3. Detalles generales para el puesto de Atención al cliente y Caja de la tienda Instinto Maternal

Atención al cliente y caja		
Funciones	Habilidades	Sueldo
<ul style="list-style-type: none"> Vender, cobrar y factura Controlar todo el proceso de ventas Orientar la oferta de los vestidos maternos Cuadrar diariamente caja. Cumplir con las normas y procedimientos de seguridad Mantener, ordenar y limpiar los materiales a utilizar Cumplir con las órdenes del gerente Cumplir las actividades designadas 	<ul style="list-style-type: none"> Capacidad de escucha. Dotes de comunicación. Seguridad en tu servicio o producto. Honradez en la gestión de tus ventas. Paciencia para ser un buen vendedor. Conocimiento del sector. Creatividad. Motivación y actitud positiva 	Básico más los beneficios de ley. \$425 dólares

Elaborado por: Bryan Castro

3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

Objetivo de mercadotecnia

Posicionar la empresa en la ciudad de Quito como una de tienda de ropa maternal donde se pueda adquirir toda clase de prendas de vestir para mujeres en estado de premamá y donde se pueda adquirir un valioso asesoramiento en cuanto a moda y comodidad.

Investigación de mercado

Identificar por medio de la investigación de mercado los gustos y preferencias de las clientas para así lograr su satisfacción con el producto que se plantea ofertar y con ello garantizar el crecimiento de la clientela en relación al tiempo de vida de la tienda.

Instinto Maternal recurrió a una metodología mixta pues se plantea analizar datos e intereses de las mujeres embarazadas a través de observación y encuesta en profundidad; así como entrevistas a expertos si se lo necesitara (ginecóloga). Lo cual ayudará a conocer mediante estos expertos que ropa es la más adecuada para este proceso de gestación.

Recopilar, tabular, interpretar y analizar la información obtenida para la toma estratégica de decisiones con respecto al estudio de factibilidad para la creación de la tienda de ropa para embarazadas en el Sur de la Ciudad de Quito.

Modalidad.

Instinto Maternal realizó la recopilación de datos se realizó a través de una encuesta en línea, en donde en 10 días se encuestó a 50 mujeres de forma aleatoria y homogénea en el conjunto habitacional El Roble 2, del Barrio Nueva Aurora ubicado al Sur de Quito, donde habitan 57 mujeres de un determinado rango de edad, esta encuesta se le realizó por medio de la plataforma Google Forms, y se obtuvo los contactos a través de las vecinas del conjunto, a las cuales se les solicitó que les hagan llegar la encuesta a sus contactos mujeres que residen en el mismo, de esta manera se pudo obtener dicha información; esta encuesta constó de 10 preguntas mixtas.

Plan de muestreo

Como el presente proyecto está dirigido a todas las mujeres en general, por lo que se tomó como sujetos de estudio a mujeres entre edades de 16 a 45 años. Se tomó en cuenta solo a este grupo puesto que es un emprendimiento para las mujeres que se encuentren o que puedan encontrarse en algún momento en estado de gestación. Para adquirir el número de encuestas se utilizó 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

$$n = \frac{57 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (57 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{55}{1,1004}$$

$$n = 50$$

Análisis de las encuestas

Entrevista aplicada a mujeres en edad reproductiva del Sur de Quito.

1. ¿Indique su Edad?

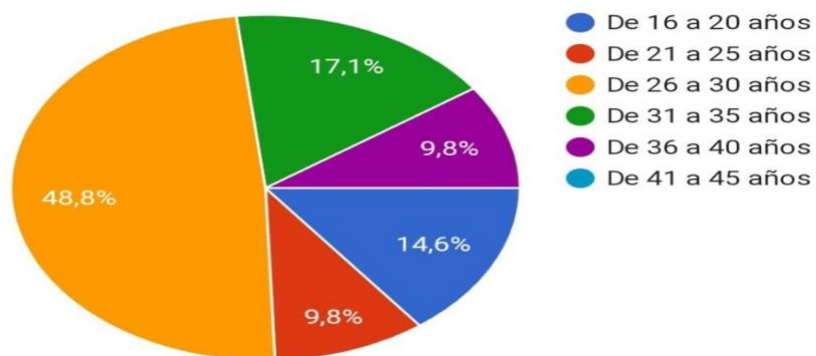
Tabla 4:

Tabla 4. Pregunta 1

¿Indique su Edad?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
16 - 20	7	14
21 - 25	4	8
26 - 30	19	38
31 - 35	8	16
36 - 40	4	8
41 - 45 años	8	16
TOTAL	50	100%

Elaborado por: Bryan Castro

Gráfico 7. Pregunta 1. ¿Indique su Edad?



Elaborado

por: Bryan Castro

Análisis:

El 38% de las encuestadas contestaron que están en un rango de 26 a 30 años; el 16% están en el rango de 31 a 35 y 41 años; el 14% están en la edad de 16 a 20 años; así mismo el 8% mencionaron que se encuentran en un rango de 21 a 25 y de 36 a 40 años; finalmente el un porcentaje más elevado es el de rango 26 a 30 años. La edad para poder gestar según los doctores es de 15 a 40 años; sin embargo, se debe considerar que las mujeres consideran riesgoso embarazarse en una edad muy temprana; así mismo en una edad muy alta, por lo tanto, en la presente encuesta se puede corroborar que hay una gran cantidad de mujeres en edad de 26 a 30 años, las cuales son de mayor posibilidad a quedar embarazadas.

2. ¿Indique su estado civil?**Tabla 5:**

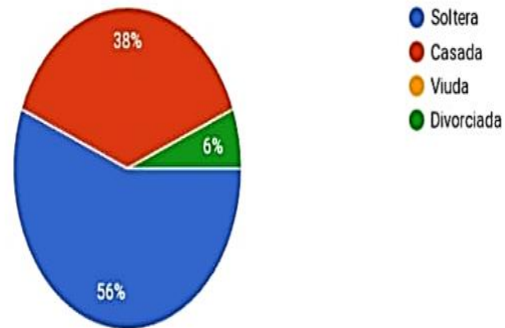
Tabla 5. Pregunta 2

¿Indique su estado civil?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Soltera	28	56
Casada	19	38
Viuda	0	0
Divorciada	3	6
TOTAL	50	100%

Elaborado por: Bryan Castro

Gráfico 8. Pregunta 2. ¿Indique su estado civil?

50 respuestas



Elaborado por: Bryan Castro

Análisis:

EL 56% de las encuestadas contestaron que su estado civil es soltero, el 38% son casadas, el 6% divorciadas, no hubo porcentaje en el estado civil viudas, por lo tanto, la mayoría de las mujeres consideran estado civil soltera.

En torno a esta pregunta se puede analizar qué esta población está en una edad donde aún no han pensado en casarse o formalizar su relación, en muchos casos hay madres solteras y también relaciones que no se formalizan.

3. ¿Considera usted importante la presencia de una tienda exclusiva de ropa maternal al Sur de Quito?

Tabla 6:

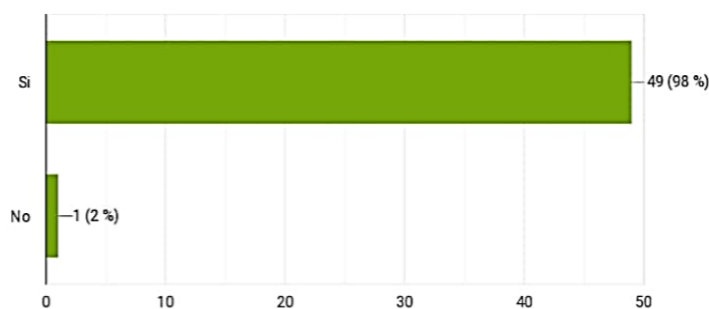
Tabla 6. Pregunta 3

¿Considera usted importante la presencia de una tienda exclusiva de ropa maternal al Sur de Quito?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	49	98
No	1	2
TOTAL	50	100%

Elaborado por: Bryan Castro

Gráfico 9. Pregunta 3. ¿Considera usted importante la presencia de una tienda exclusiva de ropa maternal al Sur de Quito?

50 respuestas



Elaborado por: Bryan Castro

Análisis:

De todas las personas encuestadas el 49,98% consideraron que si es importante una tienda de ropa exclusiva de ropa maternal al sur de Quito. Siendo el 1,2% un porcentaje menor que no considera que es importante estas tiendas de ropa maternal al sur de

Quito. La mayoría de las personas prefieren que la tienda si esté ubicada al sur de la ciudad, porque les ayudara mucho y no tendrán que movilizarse al centro o norte de la ciudad esto para adquirir estas prendas, por lo tanto, se ha tomado en cuenta ya que será apoyo para que se cumpla este proyecto.

4. ¿Cuál es principal motivo para la compra de una prenda maternal?

Tabla 7:

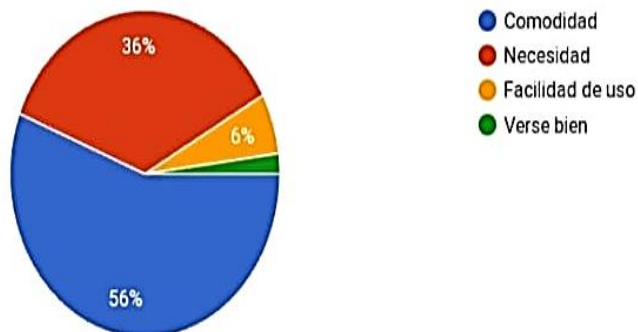
Tabla 7. Pregunta 4

¿Cuál es principal motivo para la compra de una prenda maternal?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Comodidad	28	56
Necesidad	18	36
Facilidad de uso	3	6
Verse bien	1	2
TOTAL	50	100%

Elaborado por: Bryan Castro

Gráfico 10. Pregunta 4. ¿Cuál es principal motivo para la compra de una prenda maternal?

50 respuestas



Elaborado por: Bryan Castro

Análisis:

Con respecto a la pregunta del motivo por el cual las mujeres usarían prendas maternas al momento de realizar una compra, el 56% de las mujeres encuestadas respondieron que por comodidad, lo cual nos ayuda a saber que al utilizar estas prendas maternas las embarazadas se sentirán una comodidad por ser estas prendas adecuadas para la etapa en la que se encuentran y por ende se sienten seguras; el 36% de mujeres respondieron que comprarían por necesidad por lo que manifestaron que han escuchado que la ropa maternal es más cómoda que la ropa normal en esta etapa del embarazo; y un 6% de mujeres entrevistadas comprarían ropa maternal porque son de facilidad de uso y porque la ropa materna no representa peligro en el embarazo, un porcentaje menor compraría esta ropa para verse bien, ya que el motivo de estas prendas están diseñadas exclusivamente para la etapa pre mamá y no lastimaría ni a la madre ni al bebé al momento de usarla como sucede con la ropa normal que hace presión en el vientre a medida que va creciendo la barriguita y al mismo tiempo aplasta al bebé.

5. ¿Seleccione las prendas maternales que usted considera importantes para la utilización en la etapa de embarazo?

Tabla 8:

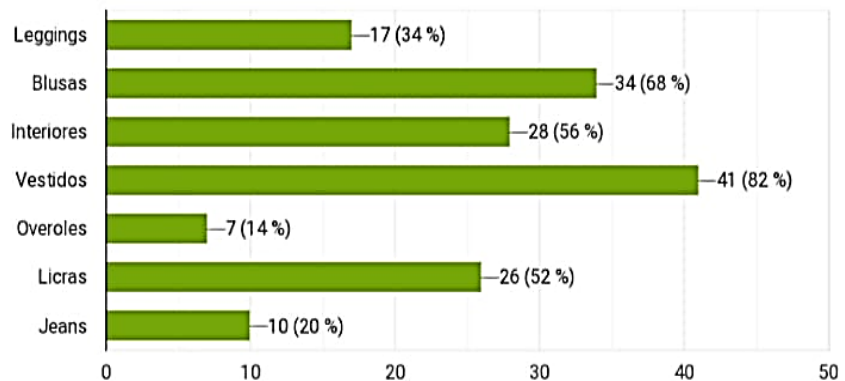
Tabla 8. Pregunta 5

¿Seleccione las prendas maternales que usted considera importantes para la utilización en la etapa de embarazo?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Leggings	5	10,4
Blusas	11	20,9
Interiores	8	17,2
Vestidos	13	25,2
Overoles	2	4,2
Licras	8	16
Jeans	3	6,1
TOTAL	50	100%

Elaborado por: Bryan Castro

Gráfico 11. Pregunta 5 ¿Seleccione las prendas maternales que usted considera importantes para la utilización en la etapa de embarazo?

50 respuestas



Elaborado por: Bryan Castro

Análisis:

Con respecto a la pregunta de las prendas maternales que las mujeres consideran más importantes en la etapa del embarazo un 41(82)% manifestaron que los vestidos maternos son los de mayor relevancia, un 34(68)% manifestaron que las blusas, un 28(56)% manifestaron que son importantes los interiores, un 26(52)% respondió que las licras también son importantes, un 17(34)% respondió que los leggins, un 10(20)% manifestó que los jeans y de la misma manera un 7(14)% respondió que los overoles maternales . El motivo por el cual estas mujeres consideran que estas prendas son importantes es porque son elaboradas con tela suave y stretch que se adaptan a la evolución del embarazo por lo que son cómodas y con tendencias de moda actual. Como se puede ver los vestidos y las blusas tienen una gran acogida porque son las prendas más utilizadas por parte de las futuras mamás lo cual les ayuda a sentirse mejor y al desarrollo del bebé

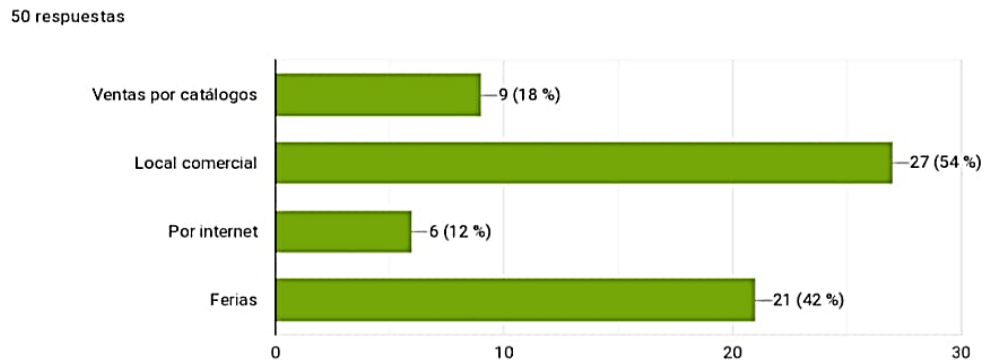
6. ¿Actualmente dónde compra sus prendas maternales?**Tabla 9:**

Tabla 9. Pregunta 6

¿Actualmente dónde compra sus prendas maternales?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Local comercial	21	42,9
Ferías	17	33,3
Ventas por catálogo	7	14,3
Por internet	5	9,5
TOTAL	50	100%

Elaborado por: Bryan Castro

Gráfico 12. Pregunta 6. ¿Actualmente dónde compra sus prendas maternas?



Elaborado por: Bryan Castro

Análisis:

Al consultarse sobre la forma de comprar prendas maternas y a pesar de existir nuevos mecanismos que pretenden facilitar la experiencia al comprador/a, el 27(54),57% de mujeres embarazadas preferirían acercarse a los centros comerciales para escoger y probarse adecuadamente la ropa para comprar. El 21(54) % estaría dispuesta a comprar en feria, el 9(18) % lo haría por catálogos y el 6(12) % lo haría por internet a través de tiendas online.

7. ¿Por qué medio usted se informa de las prendas maternas?

Tabla 10:

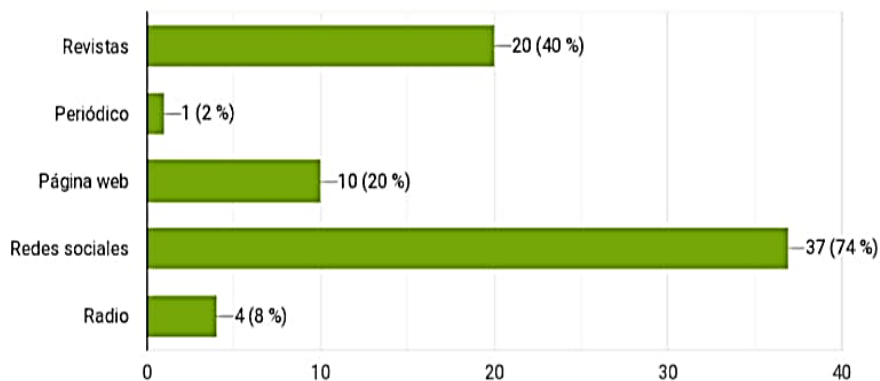
Tabla 10. Pregunta 7.

¿Actualmente dónde compra sus prendas maternas?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Redes sociales	25	51,4
Revistas	14	27,8
Página web	7	13,9
Radio	3	5,6
Periódico	1	1,4
TOTAL	50	100%

Elaborado por: Bryan Castro

Gráfico 13. Pregunta 7. ¿Por qué medio usted se informa de las prendas maternas?

50 respuestas



Elaborado por: Bryan Castro

Análisis:

De todas las futuras mamás entrevistadas, consideraron que la forma de promocionar la tienda, y tal grupo objetivo preferiría que la comunicación llegue a través de redes

sociales, esto es lo que piensa el 37,74% de las mujeres entrevistadas, y que coincide con el crecimiento exponencial de este medio comunicacional en los últimos años. Es importante entonces, crear cuentas en las principales redes sociales posicionadas en el país como son: Twitter y Facebook entre otras. El 20,40 % tiene acceso a revistas y considerarían oportuno informarse a través de este medio sobre promociones y descuentos de la tienda. El 10,20% prefiere las páginas web, y el 4,8% prefiere radio, el 1,2% prefiere la prensa escrita (periódicos) pero al ser tan baja la aceptación y tan altos los costos de publicación, se descarta este último recurso para promoción.

8. ¿Qué tipo de material cree usted más aconsejable para elaborar prendas maternas?

Tabla 11:

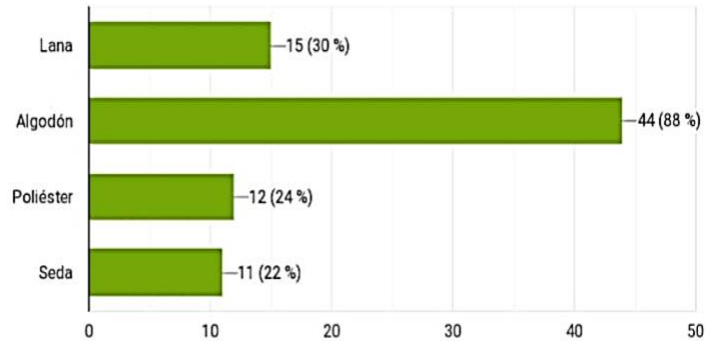
Tabla 11. Pregunta 8.

¿Qué tipo de material cree usted más aconsejable para elaborar prendas maternas?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Lana	9	18,3
Algodón	27	53,7
Poliéster	7	14,6
Seda	7	13,4
TOTAL	50	100%

Elaborado por: Bryan Castro

Pregunta 8. ¿Qué tipo de material cree usted más aconsejable para elaborar prendas maternas?

50 respuestas



Elaborado por: Bryan Castro

Análisis:

Para las mujeres embarazadas es muy importante la comodidad y ellas lo saben. En esta pregunta relacionada con el tipo de material que prefieren utilizar en los meses de gestación, el 44(88) % mostró mayor preferencia por el algodón. Al encontrarse el mercado en la ciudad de Quito, con temperaturas variables, esta tela permite una mejor “respiración” del tejido, brindando frescura y comodidad. La segunda opción seleccionada por las entrevistadas es la lana con 15(30) %, el 12(24) % prefiere el poliéster y el 11(22) % prefiere la seda para lo cual se podría estudiar la posibilidad de adquirir más prendas con estas características.

9. ¿Qué cantidad de prendas maternas usted adquiere cuando realiza una compra?

Tabla 12:

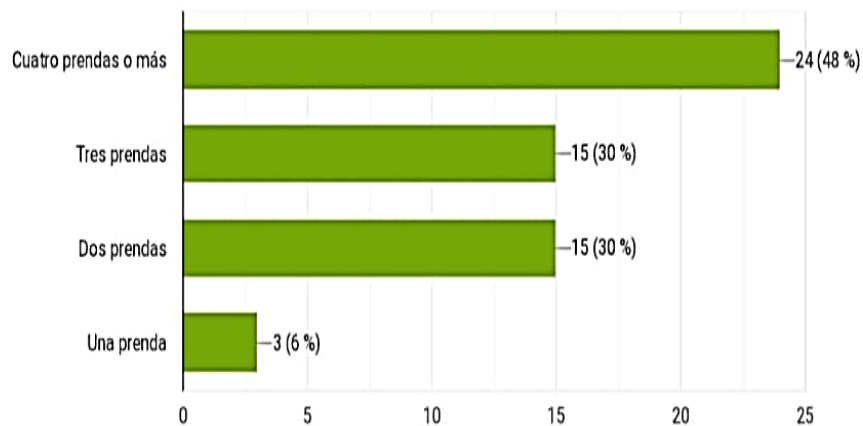
Tabla 12. Pregunta 9.

¿Qué cantidad de prendas maternas usted adquiere cuando realiza una compra?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Cuatro prendas o más	21	42,1
Tres prendas	13	26,3
Dos prendas	13	26,3
Una prenda	3	5,3
TOTAL	50	100%

Elaborado por: Bryan Castro

Gráfico 14. Pregunta 9. ¿Qué cantidad de prendas maternas usted adquiere cuando realiza una compra?

50 respuestas



Elaborado por: Bryan Castro

Análisis:

En lo que concierne a la pregunta de la cantidad de prendas maternas que se adquiere en una compra un 24(48) % de mujeres encuestadas respondieron que comprarían cuatro prendas y más, un 15(30) % tres y dos prendas, un 3(6) % una prenda. Con estos valores se puede dar cuenta que el número de prendas adquiridas por las mujeres varían dependiendo de las necesidades de cada mujer.

10. ¿Durante su etapa de embarazo, con qué frecuencia adquiere una prenda maternal?

Tabla 13:

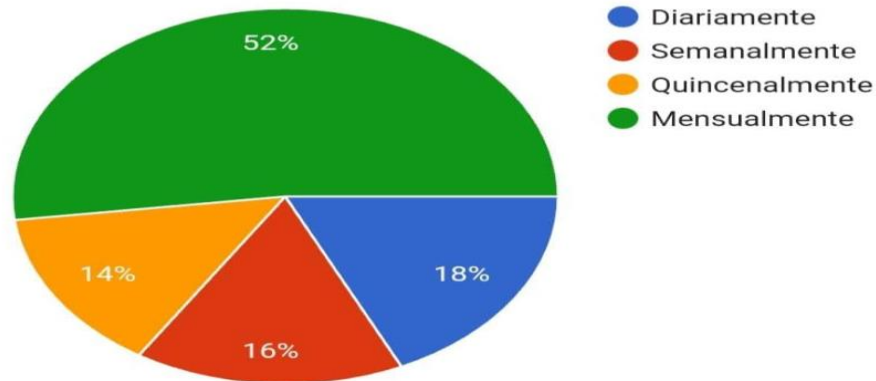
Tabla 13. Pregunta 10.

¿Durante su etapa de embarazo, con qué frecuencia adquiere una prenda maternal?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Mensualmente	26	52
Quincenalmente	7	14
Semanalmente	8	16
Diariamente	9	18
TOTAL	50	100%

Elaborado por: Bryan Castro

Gráfico 15. Pregunta 10. ¿Durante su etapa de embarazo, con qué frecuencia adquiere una prenda maternal?

50 respuestas



Elaborado por: Bryan Castro

Análisis:

Con respecto a la pregunta sobre la frecuencia de compra de ropa materna el 52% de mujeres entrevistadas adquirirían mensualmente, el 18 % de las mujeres encuestada respondieron que adquirirían ropa pre mamá diariamente, otro 16% de forma semanal y tan solo un 14% realizarían la compra quincenalmente. Con estos datos se puede notar que la frecuencia de compra de ropa materna es permanente durante toda la etapa del embarazo. El embarazo es una etapa rotativa de las mujeres en edad fértil por este motivo nunca van a dejar de existir mujeres en esta etapa que adquieran las prendas maternas cada cierto tiempo como indican las respuestas de la presente encuesta.

Análisis General.

De acuerdo a los datos obtenidos en las encuestas realizadas a las mujeres en el conjunto habitacional El Roble 2, del Barrio Nueva Aurora ubicado al Sur de Quito, se puede concluir que es importante la presencia de una tienda exclusiva en ropa maternal ya que no existen los suficientes locales dedicados a la venta de este tipo de ropa, que cubran los requerimientos de las mujeres que están atravesando por esta etapa de su vida.

También se evidenció el interés por la compra de ropa maternal en las preguntas realizadas por medio de la encuesta, esto lleva a conocer el interés de estas mujeres al momento de realizar la adquisición de productos maternos durante la etapa del embarazo. En los datos obtenidos se logra observar que existen varios factores por los que se realizan las compras de ropa materna y de acuerdo a las respuestas de las mujeres encuestadas se evidenció que no solo adquieren por comodidad que es lo más relevante, sino que también adquieren la ropa porque no representa ningún peligro en el embarazo, al contrario, este tipo de ropa ayuda al bebé en su desarrollo.

Por otro lado, mediante la encuesta también se pudo conocer cuáles son las prendas que consideran más importantes al momento de realizar la compra, las cuales son jeans, leggings, blusas, vestido, interiores, entre otros.

Cabe recalcar que la decisión personal es la que más influye en la decisión de compra al momento de adquirir prendas maternales. Otro de los aspectos más

importantes es la cantidad de prendas adquiridas por las mujeres al momento de realizar la compra, teniendo como resultado que las mujeres adquirirían algunas prendas maternales en sus compras.

Con los datos recopilados se puede determinar la factibilidad de la adquisición de prendas maternales, lo más importante que se pudo analizar es la acogida que pueda tener una tienda de ropa maternal al sur de Quito en el Sector de Nueva Aurora, en conclusión, tras analizar los datos se determina que Instinto Maternal es un negocio viable puesto que tiene una buena aceptación en el mercado estudiado.

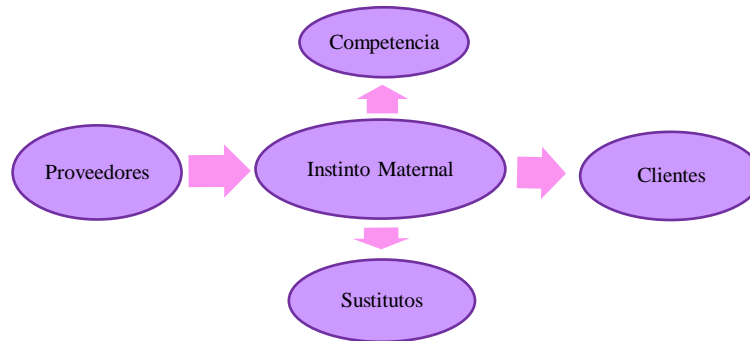
Entorno empresarial

Microentorno.

Instinto Maternal considera su microentorno a todo aquello que le rodea sobre lo cual hay un control efectivo.

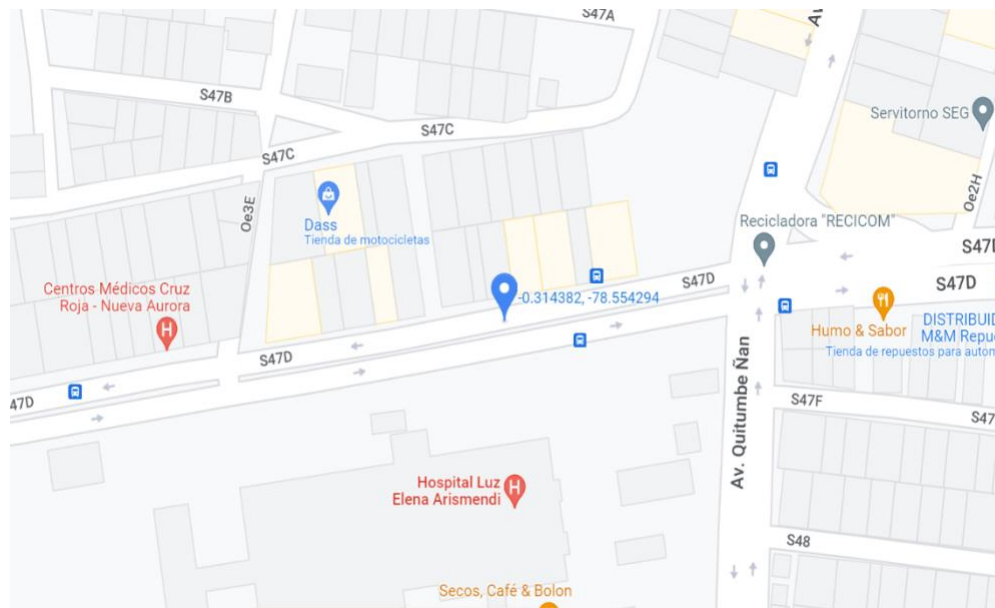
Ilustración 17: Esquema microentorno Instinto Maternal

Gráfico 16.



Elaborado por: Bryan Castro

Ilustración 18: Ubicación



Fuente: (Google Maps, 2022)

Competencia directa.

Al realizar el recorrido por el sector donde va estar ubicado Instinto Maternal se observó que hay dos negocios que serán competencia directa. Se realizó una evaluación estableciendo los parámetros que serán tomados en cuenta y estos fueron: infraestructura de negocios, propaganda llamativa, calidad y cantidad de productos.

En la calle Fenicio Angulo y Av. Quitumbe Ñan existe uno de los dos locales es una pañalera llamada “Matsynita” en el cual se pudo observar que venden limitada ropa para mujeres gestantes.

Competencia indirecta.

Existen varios locales a considerarse competencia indirecta en el sector, que se encuentran alrededor de toda la manzana donde va a funcionar Instinto Maternal.

En la Av. Quitumbe Ñan se encuentran dos locales que puede ser considerado como competencia indirecta.

Tienda pañalera “Primeros pasos” en donde venden lo que es pañales y algunas prendas para futuras mamás.

Distribuidora de pañales” Tu llegada” en donde venden pañales, ropa para bebés y cosas maternas.

Sustitutos.

Después de recorrer el sector se encontró un solo sustituto, es el Akí Nueva Aurora ubicado en la Avenida Gral. Julio Andrade y Oe2G. Este supermercado hace las veces

de sustituto al vender no solo alimentos sino variedad de ropa entre ellas ropa para mujeres, sin embargo, no se considera competencia al no ser un supermercado que venda solo ropa.

Proveedores.

Tomando en cuenta que la calidad en los productos es uno de los principios fundamentales con los que trabaja Instinto Maternal, trabaja con proveedores reconocidos y de confianza para así satisfacer a su clientela.

Tabla 14:

Tabla 14. Tabla de proveedores

Materia prima		
Proveedor	Fiabilidad y beneficios	Producto
Confecciones Angela	<ul style="list-style-type: none"> • Prendas de calidad • Algunos años s de experiencia en el mercado • Facilidades de pago 	Prendas con variedad de diseños
Sport Mishell	<ul style="list-style-type: none"> • Variedad de prendas. • Prendas de calidad. • Establecimiento acogedor 	Prendas maternas deportivas
Confecciones Evelyn	<ul style="list-style-type: none"> • Ropa interior de material acordé para las mamas • Cumplen con la calidad y material adecuado • Entrega al local. 	Interiores, brasieres, tops maternas
Confecciones Silvana	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad de prendas. • Entrega al local. • Facilidad de pago. • Responsables. 	Variedad de Vestidos y blusas maternas.
Confecciones Shopping	<ul style="list-style-type: none"> • Prendas nacionales • Precios bajos • Entrega al local 	Prendas con estilos modernos.

Elaborado por: Bryan Castro

Intermediarios

Instinto Maternal adquirirá sus prendas de forma directa, por lo tanto, no necesitará de intermediarios para realizar esta actividad.

Clientes.

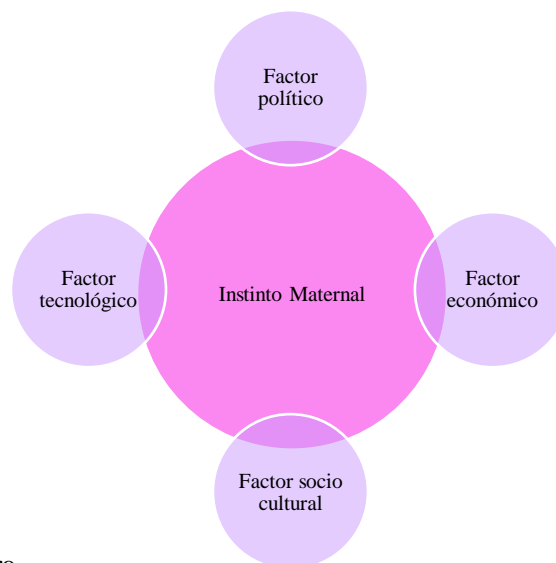
Instinto Maternal es una tienda que estará dirigida a futuras mamás, de sus primeros o últimos días de gestación que visitan el Hospital Luz Elena Arismendi diariamente, esta tienda está constituida con el fin de que las mujeres gestantes adquieran prendas cómodas, de su gusto y con las cuales se sientan seguras y satisfechas de su compra.

Macroentorno

Aquí se puede denotar los factores sobre los que Instinto Maternal no tiene control directo y que van a influir en el normal funcionamiento del establecimiento.

Ilustración 19:

Gráfico 17. Esquema macroentorno Instinto Maternal.



Elaborado por: Bryan Castro

Factor Político.

Conocemos que en el Ecuador los locales de venta de ropa están regulados por el Ministerio de Industrias y Productividad por lo tanto los factores políticos juegan un papel significativo en la reglamentación de la empresa o tienda, por cuanto ésta debe conocer la circunstancias políticas y económica tanto nacional como extranjera, manteniéndose al día sobre las legislaciones, impuestos y aranceles comerciales pertinentes, ya sea como empresario o diseñador, ya que es vital para la empresa conocer los elementos con los que pueden contar por parte de los proveedores de la materia prima y lo que el cliente está dispuesto a pagar midiendo sus ganancias y manejos pertinentes en el proceso de producción. Un ejemplo claro de desventaja es la competencia entre los productos chinos, peruano y colombianos, con los productores nacionales, por sus bajos precios y alta capacidad de producción.

Factor Económico.

En la actualidad el Ecuador está viviendo un declive económico debido a la reciente pandemia que azotó el mundo, dentro de los factores económicos, la economía ejerce una influencia de gran peso sobre los mercados, afectando el poder adquisitivo del consumidor en el primer semestre de cada año. La economía como factor clave del progreso de las empresas por sus ventas y comercio responsable, si es afectado también afecta a los trabajadores de la empresa o tienda que, si no se puede sustentar los salarios

y sueldos, muchos son despedidos o suspendidos y no tendría mucho sentido un diseño general, también podemos rescatar que se pueden proponer opciones de bajo coste.

Es por eso que Instinto Maternal estará sujeto al desarrollo económico que presente el país haciendo que las prendas cumplan con una de sus funciones más importantes que es poder satisfacer al cliente cuidando su bolsillo y mejorando su estilo de vida en la economía como un reto que ganamos o nos gana.

Factor Sociocultural.

Los factores sociales y culturales implican la parte sociocultural directa o indirectamente, por cuanto estarán siempre en nuestras vidas y más aún nuestras creaciones y su comercialización, por eso, Instinto Maternal ofrece a su clientela prendas de buena calidad, ya que dependiendo al nicho al que la empresa o diseñador este apuntando, siempre tendrá que responder a una cultura a desarrollarse en una sociedad a la que se debe o le espera, es extremadamente importante conocer la influencia de las tendencias sociales, indicadores como: el cine, la música, la televisión, el arte, etc., que causan un impacto en la moda y con respecto a ventas dependiendo también del movimiento demográfico de la población, el manejo de números en lo social nos ayuda a incrementar números en la economía.

Factor Tecnológico.

Si bien es cierto los factores tecnológicos, en los últimos años la tecnología ha ido evolucionado de una manera sorprendente, no solo en los países primermundistas, sino en el resto del mundo, muchos de estos han conseguido utilizar de una manera positiva a estos avances, y este es el caso de Ecuador, ya que este aprovecha los avances tecnológicos enfocados en todos los aspectos. Además, la tecnología nos permite la vital comercialización para el progreso continuo, a la par con el mantenimiento de la vanguardia de toda empresa exitosa y con buen diseñador. Instinto Maternal trabajará con aplicaciones tecnológicas que faciliten el servicio y con esto satisfacer a los clientes, cabe mencionar que también trabajará con maquinaria tecnológica avanzada para agilizar la producción de los productos de A&B.

Producto y servicio

La tienda de ropa Instinto Maternal brindará a sus clientas en estado de gestación, ropa diseños acordes a las tendencias de moda, de buena calidad y a precios competitivos. Esta oferta de valor, estará complementada con un excelente servicio al cliente por parte de las asesoras comerciales, quienes brindarán asesoría a las futuras mamás para escoger prendas que realcen su buena imagen. De esta manera la empresa tiene como objetivo constituirse en una opción que se destaca de la competencia por su buen servicio. La elección del nivel de servicio como ventaja competitiva se sustenta en la investigación de mercado, según esta investigación, la asesoría en imagen es la segunda característica en importancia luego del precio.

Producto Esencial.

Hoy en día las clientas de las tiendas maternales no solo desean satisfacer la necesidad intelectual, sino verse y sentirse cómodas ya que en el periodo de gestación su cuerpo presenta muchos cambios por tal razón investigan un lugar que sea acogedor con variedad de productos así se sentirán relajadas y disfrutando de la compra de prendas a su gusto, buscan un ambiente tranquilo y con buen trato con una temática llamativa. En Instinto Maternal el producto esencial que se vende es la experiencia, el poder facilitar prendas con buen material y diseños innovadores harán que las futuras mamás estén a la moda, no se debe olvidar que un ambiente seguro, acogedor, agradable y llamativo ayuda a que las mamás se sientan seguras en donde pueden no solo mirar, probarse las prendas, sino también puedan recibir asesoría de expertas en la moda.

Producto real.

Instinto Maternal cuenta con una gran variedad de prendas y accesorios para las futuras mamás entre las que se puede encontrar:

- ***Ropa formal:***

vestidos, pantalones de gabardina, ‘cardiganes’, etc.

- ***Ropa Informal:***

jeans, camisetas, buzos, tops, ‘leggings’ calentadores.

- ***Vestidos básicos:***

entre otras prendas como, pijamas para embarazadas, almohadas de lactancia y almohadas de embarazo. Aproximadamente en un 70% la producción es nacional.

Las actividades del negocio comienzan con la compra de la mercancía. Esta compra debe estar perfectamente planificada para conseguir que el stock sea lo más ajustado posible de manera que se garantice un buen surtido de artículos, pero evitando almacenamientos innecesarios, sobre todo en artículos de moda pasajera. En este sentido, para la compra de la mercancía es conveniente acudir a mayoristas especializados en el sector.

Características.

Para la venta de cada de las prendas de Instinto Maternal hay una ardua labor ya que hay que revisar que cada prenda se encuentre en buen estado sean prendas de buena calidad. En la bodega, las prendas son guardadas con mucha delicadeza y en lugares acordes a cada material así pueden permanecer en buen estado y las clientas pueden satisfacer sus necesidades y dudas durante su visita a la tienda.

Calidad.

El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad cuidando al mismo tiempo todos los detalles estéticos que transmitan la imagen que queremos para el negocio, a la vez que resulte cómodo para las clientas. Además, es fundamental que todos los elementos del establecimiento permitan que los artículos queden expuestos de forma

ordenada y de modo que toda persona que entre en el establecimiento pueda apreciar la variedad que se ofrece. Es muy importante saber transmitir una imagen de calidad.

El mobiliario necesario para este negocio estará compuesto por los elementos que se exponen a continuación:

- Mostrador.
- Estanterías y muebles-percheros.
- Para el escaparate: maniqués o bustos, porta-precios, etc.
- Para los probadores: espejo y perchero.

Estilo.

La ropa para futuras mamás es una ropa original, práctica, divertida y variada. Instinto Maternal ofrece estilos muy diferentes, para ocasiones diferentes, desde la formal o la ropa más sport e informales a lo más elegante, por si tenemos que lucir bien solamente que, en caso de las prendas para las futuras mamás, se mira un poco la comodidad de la madre para que no afecte el desarrollo normal del bebe en el vientre materno.

Cabe resaltar también otras tendencias como los colores los diseños que se emplean en las prendas, muy al estilo de las prendas que proporcionara Instinto Maternal.

Marca.

Instinto Maternal es un nombre con mucho significado formado por dos términos, en este caso Instinto que viene a hacer referencia al comportamiento innato de los seres humanos, lo cual permite responder de forma espontánea ante cualquier estímulo bien sean interno y Maternal que hace referencia a las madres que supone el cariño, la ternura y la dedicación propios de una madre, como se había mencionado anteriormente, Instinto Maternal es una tienda que busca dar un ambiente diferente, un ambiente acogedor y seguro. Con este nombre Instinto Maternal da la bienvenida a todas esas a todas las futuras mamás que buscan tener una nueva experiencia en el proceso de gestación con ropa cómoda y que pueda lucir su maternidad.

Producto aumentado.

Lo que diferencia a Instinto Maternal de su competencia es su concepto y estilo innovador, en donde los clientes que buscan prendas modernas y con diferentes diseños puedan adquirir no una sino algunas prendas de su gusto y comodidad además de tener la facilidad de probarse las prendas que desee. Instinto Maternal también brinda precios accesibles, para que el dinero no sea impedimento para visitar este lugar.

Plan de introducción al mercado**Distintivos y Uniformes***Área Administrativa.*

La persona que administrará, usará una camisa representativa proporcionado por la tienda, mismo que tendrá los distintivos del mismo, dichos uniformes constarán de:

Administrador

Una camiseta unisex modelo 'polo' de color lila.

Pantalón azul

Ilustración 20.

Gráfico 18. Diseño uniforme del administrador



Elaborado por: Bryan Castro

Bodega

Camiseta unisex modelo 'polo' de color lila.

Pantalón azul

Ilustración 21.

Gráfico 19. Diseño uniforme de bodega



Elaborado por: Bryan Castro

Caja

Camiseta unisex modelo 'polo' de color lila.

Pantalón azul

Ilustración 22.

Gráfico 20. Diseño uniforme de caja.



Elaborado por: Bryan Castro

Materiales de identificación.

Imagotipo.

Ilustración 23.

Gráfico 21. Imagotipo Instinto Maternal



Elaborado por: Bryan Castro

Elementos a considerar:

- La mujer con vestido, representa a las mujeres embarazadas con prendas de vestir maternas.
- El círculo representa el vínculo maternal
- El logotipo de la tienda “Instinto Maternal”
- El eslogan de la tienda “Cuida de ti”
- Los colores usados:
 - Color rosa de fondo, este color asocia a la delicadeza y amor.

- El morado de las letras, este color hace referencia a la elegancia, a la moda.
- El color blanco del círculo y vestido, asocia a la inocencia y pureza.
- El Isotipo resalta claramente la relación entre las mujeres en estado de embarazo, con la tienda de ropa maternal.

Tarjetas de presentación.

En la parte del anverso se puede apreciar el Isotipo de la tienda Instinto Maternal.

Ilustración 24.

Gráfico 22. Anverso de tarjeta de presentación



Elaborado por: Bryan Castro

En el reverso hay datos del dueño de la tienda Instinto Maternal, datos de contacto, también correo electrónico, dirección del establecimiento y se pueden observar elementos como el imagotipo de la empresa.

Ilustración 25.

Gráfico 23. Reverso de tarjeta de presentación.



Elaborado por: Bryan Castro

Hoja membretada.

Considerando que la identidad corporativa es importante, Instinto Maternal va a tener otro elemento como es la papelería, la cual se usara en asuntos como oficios, cartas, proformas a empresas o socios, por lo cual ha elaborado una hoja membretada.

Ilustración 25.

Gráfico 24. Hoja membretada



Elaborado por: Bryan Castro

Canal de distribución y puntos de ventas

El canal de distribución y punto de venta físico de Instinto Maternal es su Tienda ubicada en la ciudad de Quito, en la Av. Quitumbe Ñan y S47D al frente de la maternidad Luz Elena Arismendi.

Promoción.

- El principal canal de promoción serán las redes sociales como Facebook e Instagram.
- Otro canal de promoción serán las volantes entregadas a transeúntes y clientes que visiten la tienda.
- Una vez el negocio esté posicionado de mejor manera en el mercado, se optará por medios de promoción como prensa escrita, radio o vallas publicitarias.

Contacto.

- Tarjetas de presentación.
- WhatsApp.
- Facebook.
- E-mail.

Correspondencia.

A través de mail corporativo.

Negociación.

- Directa en la tienda con cita previa.
- Vía telefónica.

Financiamiento.**Tabla 15:**

Tabla 15. Tabla de financiamiento.

Servicios	Cantidad	Tiempo	Valor
Tarjetas de presentación	1000 unidades	1 año	\$15.00
Publicidad Facebook	24 veces	1 año	\$30.00
Hoja Membretada	100 unidades	1 año	6.00
Camisetas polo	9 unidades	1 año	45.00
Pantalón	9 unidades	1 año	90.00
Total, anual			\$186.00

Elaborado por: Bryan Castro***Riesgo y oportunidades del negocio.***

Debido a que el riesgo más importante que sigue actualmente enfrentando, no solo Instinto Maternal, sino también todo establecimiento o tienda, es la emergencia sanitaria a nivel nacional e internacional a causa del COVID 19. Toda tienda debe cumplir con las medidas necesarias de bioseguridad, sobre todo en el proceso de compra y venta de cualquier producto.

La oportunidad más grande que tiene Instinto maternal es la de posicionarse en un mercado que debido a la emergencia por el COVID 19 ha ido en caída, si bien es cierto que a raíz de la emergencia sanitaria las tiendas de venta de ropa se han visto perjudicados, a tal manera de que muchos de ellos tuvieron que cerrar sus puertas, el día de hoy es todo lo contrario, el país está tratando de regresar a la normalidad, y con esto los nuevos establecimientos o tiendas de ropa están surgiendo y creciendo debido a las nuevas herramientas de servicios que se vieron obligados a implementar.

Uno de estas herramientas es la tecnología, que ayuda a promocionar el producto, realizar pedidos, elegir prendas por los medios digitales, así como también para los pagos realizados mediante transferencias bancarias, teniendo en cuenta que las redes sociales son un pilar fundamental para publicitar cualquier producto, logrando de esta manera interactuar con centenares de personas, por ende es una gran oportunidad que tiene Instinto Maternal para posicionarse en un mercado digital cada vez más creciente.

Fijación de Precios

Fijación de precios por prendas.

Los precios en las prendas expuestas a continuación han sido calculados por unidades adquiridas. Se toma en cuenta el costo de las prendas adquiridas a los proveedores, y la referencia es el costo por prenda según el modelo. A este valor se le van a sumar porcentajes de diversos factores que intervienen en el momento de adquisición y costeo, por ejemplo:

- Imprevistos
- Gastos de adquisición (Referente a servicios básicos)
- Gastos administrativos
- Utilidad
- IVA
- Costo de servicio

En la tabla se puede apreciar cuál es el porcentaje de estos valores, luego de una sumatoria de estos se define el precio final de las prendas maternales.

A continuación, se presentan los costos de las prendas.

- Prendas maternales formales. “jeans”
- Prendas maternales deportivas. “calentadores completos”
- Prendas maternales intimas. “interiores”
- Prendas maternales con estilos sencillos. “blusas”
- Prendas maternales con estilos modernos. “mamelucos”

*Prendas maternales formales. "jean"***Tabla 16.**

Tabla 16. Costos de Jean Maternal Capri

			FICHA TÉCNICA DE ADQUISICIÓN	
			TABLA DE COSTOS	
NOMBRE DE LA PRENDA:	Prendas maternales formales. "jeans"		Código: 001	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	12/08/2022		Proveedor: Confecciones Ángela	
PRENDAS	MEDIDAS	COSTO	CANTIDAD	TOTAL
Jean Maternal Capri	Unidad	\$8.00	12	\$96.00
FOTOGRAFÍA			Total, bruto	\$ 96,00
			10% imprevistos	\$ 9,60
			Total, neto	\$ 105,60
			Factor costo 33,33%	\$ 35,20
			G. Admin 12%	\$ 12,67
			25% utilidad	\$ 26,40
			Subtotal	\$ 179,87
			12% IVA	\$ 21,58
			Total, 12 unidades	\$ 201,45
			Total, unidad	\$ 16,79

Elaborado por: Bryan Castro

El precio unitario por jean es \$ 16,79

*Prendas maternas deportivas (calentadores)***Tabla 17.**

Tabla 17. Costos de calentadores completos.

			FICHA TÉCNICA DE ADQUISICIÓN	
			TABLA DE COSTOS	
NOMBRE DE LA PRENDA:	Prendas maternas deportivas	Código: 002		
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	12/08/2022	Proveedor: Sport Misselle		
PRENDAS	MEDIDA	COSTO	CANTIDAD	TOTAL
Calentadores completos	unidad	\$6	12	\$ 72,00
FOTOGRAFÍA			Total, bruto	\$ 72,00
			10% imprevistos	\$ 7,20
			Total, neto	\$ 79,20
			Factor costo 33,33%	\$ 26,40
			G. Admin 12%	\$ 9,50
			25% utilidad	\$ 19,80
			Subtotal	\$ 134,90
			12% IVA	\$ 16,19
			Total, 12 unidades	\$ 151,09
			Total, unidad	\$ 12,59

Elaborado por: Bryan Castro.

El precio unitario por calentador completo es \$ 12,59

Prendas maternas intimas. "interiores maternos"

Tabla 18.

Tabla 18. Costos de interiores maternos

			FICHA TÉCNICA DE ADQUISICIÓN	
			TABLA DE COSTOS	
NOMBRE DE LA PRENDA:	Prendas maternas interiores maternos	Código: 003		
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	12/08/2022	Proveedor: Confecciones Evelyn		
PRENDAS	MEDIDA	COSTO	CANTIDAD	TOTAL
Interiores maternos	unidad	\$3	12	\$ 36,00
FOTOGRAFÍA			Total, bruto	\$ 36,00
			10% imprevistos	\$ 3,60
			Total, neto	\$ 39,60
			Factor costo 33,33%	\$ 13,20
			G. Admin 12%	\$ 4,75
			25% utilidad	\$ 9,90
			Subtotal	\$ 67,45
			12% IVA	\$ 8,09
			Total, 12 unidades	\$ 75,54
			Total, unidad	\$ 6,30

Elaborado por: Bryan Castro

El precio unitario por interior materno es \$ 6,30

Prendas maternales con estilos sencillos. “blusas”

Tabla 19.

Tabla 19. Costos de blusas maternales

		FICHA TÉCNICA DE ADQUISICIÓN		
		TABLA DE COSTOS		
NOMBRE DE LA PRENDA:	Prendas maternales blusas		Código: 004	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	12/08/2022		Proveedor: Confecciones Silvana	
PRENDAS	MEDIDA	COSTO	CANTIDAD	TOTAL
Blusas	unidad	\$4,50	12	\$ 54,00
FOTOGRAFÍA 			Total, bruto	\$ 54,00
			10% imprevistos	\$ 5,40
			Total, neto	\$ 59,40
			Factor costo 33,33%	\$ 19,80
			G. Admin 12%	\$ 7,13
			25% utilidad	\$ 14,85
			Subtotal	\$ 101,18
			12% IVA	\$ 12,14
			Total, 12 unidades	\$ 113,32
			Total, unidad	\$ 9,44



Elaborado por: Bryan Castro

El precio unitario por blusa materna es \$ 9,44

Prendas maternales con estilos modernos. “mamelucos maternos”

Tabla 20.

Tabla 20. Costos de mamelucos maternos

			FICHA TÉCNICA DE ADQUISICIÓN	
			TABLA DE COSTOS	
NOMBRE DE LA PRENDA:	Prendas maternales mamelucos		Código: 005	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	12/08/2022		Proveedor: Confecciones Shopping	
PRENDAS	MEDIDA	COSTO	CANTIDAD	TOTAL
Mamelucos	unidad	\$7.50	12	\$ 90,00
FOTOGRAFÍA			Total, bruto	\$ 90,00
			10% imprevistos	\$ 9,00
			Total, neto	\$ 99,00
			Factor costo 33,33%	\$ 33,00
			G. Admin 12%	\$ 11,88
			25% utilidad	\$ 24,75
			Subtotal	\$ 168,63
			12% IVA	\$ 20,24
			Total, 12 unidades	\$ 188,86
			Total, unidad	\$ 15,74

Elaborado por: Bryan Castro

El precio unitario por mameluco materno es \$ 15,74

Implementación del negocio

Arriendo del local.

Tabla 21.

Tabla 21. Arriendo del local.

ARRIENDO DEL LOCAL		
Pago mensual	Pago semestral	Pago anual
\$ 150	\$ 900	\$ 1800

Elaborado por: Bryan Castro

Equipos de computación.

Tabla 22.

Tabla 22. Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Caja Registradora	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Laptop HP Core I5	1	\$ 430,00	\$ 430,00
Impresora EPSON Stylus	1	\$ 180,00	\$ 180,00
TOTAL			\$ 960,00

Elaborado por: Bryan Castro

Muebles y Enseres**Tabla 23.**

Tabla 23. Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Vitrina	2	\$ 80,00	\$ 160,00
Estanterías Metálicas	4	\$ 55,00	\$ 220,00
Escritorio	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Maniqués	10	\$ 13,00	\$ 130,00
Armadores	60	\$ 2,00	\$ 120,00
Tachos de Basura	2	\$ 21,00	\$ 42,00
Exhibidores	4	\$ 45,00	\$ 180,00
Sillas Metálicas	4	\$ 12,00	\$ 48,00
Espejos	4	\$ 20,00	\$ 80,00
Cortinas	2	\$ 20,00	\$ 40,00
TOTAL			\$ 1.055,00

Elaborado por: Bryan Castro**Equipos industriales de seguridad.****Tabla 24.**

Tabla 24. Equipos industriales de seguridad.

EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD			
Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Extintor (polvo seco) 10 Lb	1	\$ 20,00	\$ 20,00
Bomba desinfectante	2	\$ 10,00	\$ 20,00
Rótulos de señalética (baño, salida, normas de bioseguridad, extintor, aforo)	5	\$ 2,00	\$ 10,00
TOTAL			\$ 50,00

Elaborado por: Bryan Castro

Suministros de oficina.**Tabla 25.**

Tabla 25. Suministros de oficina.

SUMINISTROS DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Papel bond, 1 resma	4	\$ 5,00	\$ 20,00
Grapadora	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Grapas (caja)	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Caja 12 resaltadores	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Esferos BIC (rojo, azul, negro)	3	\$ 6,00	\$ 18,00
Perforadora	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Libreta	2	\$ 6,00	\$ 12,00
Carpeta - archivador	12	\$ 2,00	\$ 24,00
Tijera	2	\$ 5,00	\$ 10,00
TOTAL			\$ 108,00

Elaborado por: Bryan Castro**Servicios básicos.****Tabla 26.**

Tabla 26. Servicios básicos

SERVICIOS BÁSICOS		
Descripción	Pago mensual	Pago anual
Agua	\$ 12,00	\$ 144,00
Luz	\$ 15,00	\$ 180,00
Teléfono	\$ 8,00	\$ 96,00
Internet	\$ 15,00	\$ 180,00
TOTAL	\$ 50,00	\$ 600,00

Elaborado por: Bryan Castro

Materiales de limpieza.

Tabla 27.

Tabla 27. Materiales de limpieza

MATERIALES DE LIMPIEZA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escoba de cerda pequeña	12	\$ 3,00	\$ 36,00
Trapeador	12	\$ 5,00	\$ 60,00
Cloro 1 Gal	6	\$ 4,00	\$ 24,00
Desinfectante amonio cuaternario 1 Gal	4	\$ 5,00	\$ 20,00
Fundas basura industriales (10 unidades)	24	\$ 1,00	\$ 24,00
Pala	12	\$ 2,00	\$ 24,00
Jabón líquido manos 1 Gal	6	\$ 5,00	\$ 30,00
Papel higiénico jumbo 200 metros	6	\$ 13,00	\$ 78,00
Toalla de papel	6	\$ 7,00	\$ 42,00
Alcohol antiséptico gel 1 Gal	6	\$ 6,00	\$ 36,00
TOTAL			\$ 374,00

Elaborado por: Bryan Castro

Estudio arquitectónico

El diseño del local permite la correcta distribución de las estanterías y vitrinas, para poder distribuir de la mejor manera la mercadería, los maniqués servirán para que los clientes puedan tener una mejor visualización del producto de su interés, también cuenta con una sala de espera para que las personas que acompañan a los clientes puedan esperar. Se han agregado espacios específicos para bodegas ya que se va a almacenar en forma ordenada la mercadería.

4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

Con el fin de incorporar formalidad al negocio, se realizaron los trámites y permisos pertinentes.

Servicio de Rentas Internas / SRI

Para legalizar la tienda Instinto Maternal y tener permiso del SRI se debe tener los siguientes documentos. Según Ecuador Online señala que:

Persona jurídica y natural

- Cédula de identidad o pasaporte (original)
- Certificado de votación (original).
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal.

RUC Sociedades

Según Ecuador Online señala que:

- Presentar el formulario 01A y 01B.
- Nombramiento del Representante legal
- Original y copia de la cédula del Representante Legal.
- Certificado original de votación del Representante Legal.

- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal donde reside. (Ecuador Online, 2021)

Patente Municipal

Según Ecuador Ec. señala qué:

La patente municipal se paga una vez por año y su valor está calculado por cada municipio. En este caso la Municipalidad de Quito, los requisitos que se solicitan son:

- Formulario Inscripción de Patente.
- Formulario de Acuerdo de Medios Electrónicos.
- Cédula Original.
- Copia de una planilla de servicio básico donde ejecuta la actividad económica.
- Copia del RUC.

Trámite

- Para sacar la patente, debes acudir a un balcón de servicios de cualquier administración zonal de Quito.
- Solicita un turno en línea.
- Imprimir y completar los formularios.
- Acudir el día del turno con todos los documentos. (Hortencia, 2021)

IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social)

Según el IESS señala qué:

El Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral, se lo obtiene en el IESS y no tiene ningún costo. Según el IESS señala qué:

- Ingresar a la página web del IESS 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 patronal. (IESS, 2022)

5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

Objetivo de área

Se puede notar que el sector de la moda tiene mucho impacto ambiental, por lo cual Instinto Maternal está consciente que al comercializar estas prendas influye muchos factores que afectan el ambiente, si se enfatiza en este punto se debe tener en cuenta que el sector de la moda debe tener más cuidado al producir estos productos y si es para mujeres gestantes más.

Por tal razón como consumidores tomar conciencia de todo lo que implica crear una prenda y que recursos ambientales se ven afectados por lo mismo Instinto Maternal será el actor principal de esta conciencia dando a conocer algunos puntos que ayudaran al adquirir tales prendas.

- Preguntar antes de comprar si los materiales son adecuados para las mujeres embarazadas
- Dar iniciativas creativas para combinar y reciclar prendas.
- Reparar algunas prendas si fuera necesario
- Comprar solo lo que se necesite ya que, en algunos países, la ropa que se compra nunca se usa.
- Pensar en la calidad más que en la cantidad. Esto significa menos contaminación.

- Explicar cómo debe ser el lavado de tales prendas para que duración sea más.

Ahora Instinto Maternal como Tienda de Ropa materna, debe buscar una solución más factible que no afecte al negocio, tal es que optara siempre por materiales elásticos, transpirables y suaves al tacto. La piel necesita un especial cuidado durante el periodo de preamá, por lo cual, evita los tejidos rígidos, ásperos y que no dejen respirar a tu cuerpo. Busca siempre la comodidad y la movilidad en tus prendas de preamá.

Los tipos de tejidos para la ropa de las futuras mamás son:

- El algodón.
- El poliéster.
- La lana.
- La seda.

No olvidar que la mayoría de los problemas surgen por la falta de conocimiento, los consumidores solamente pasan por el proceso de llegar a una tienda y adquirir su prenda de vestir, o en ocasiones es hasta más simple, comprar en línea, con un solo clic se limitan a esperarla en la puerta de su casa.

Por lo que, Instinto Maternal tomará conciencia sobre todo el impacto social y ambiental que puede ocasionar una prenda de vestir, si no se la procesa con responsabilidad y de esta manera poder actuar diferente.

Instinto Maternal se interesará en conocer los textiles que se usan y los procesos que se emplean para la fabricación de las prendas de vestir, esto permitirá realizar compras con conciencia y con ello se logrará invertir en prendas funcionales que les brinden versatilidad para darles mayor uso, evitando así prendas desechables y eligiendo marcas que tengan un compromiso real con el medio ambiente.

Instinto Maternal impulsará a comprar con conciencia, de tal manera que se adquiera calidad con responsabilidad y así tenga los cuidados necesarios con sus prendas para alargar su ciclo de vida. La responsabilidad y el cambio está en todos.

Impacto ambiental

Identificación de impactos ambientales que pueda ocasionar Instinto Maternal

Los problemas de tipo medioambiental que Instinto Maternal identifica en el sector de la moda maternal pueden dividirse fundamentalmente en cuatro campos:

- Gases
- residuos (tintes)
- Agua
- Energía

La producción de ropa en general es muy intensiva en cuanto al uso de recursos naturales y la generación de emisiones.

Según Russel Couoh señala qué:

Fabricar un par de pantalones produce las mismas emisiones de gases de efecto invernadero que conducir un auto a lo largo de 128 kilómetros, aproximadamente.

La ropa desechada que fue fabricada con productos no biodegradables puede permanecer hasta 200 años.

Tan sólo producir una camisa de algodón implica consumir 2 mil 700 litros de agua durante su fabricación, lo suficiente para cubrir las necesidades de hidratación de una persona durante dos años y medio. (Russel, 2019)

Gases

- Compuestos químicos
- Carbono
- Residuos químicos (Tintes)
- Tinte y acabado del tejido: Incluye el blanqueamiento y tinte de los tejidos, así como tratamientos desodorantes, ignífugos, para generar efectos visuales, etc.

Agua

- Contaminación con químicos
- Mucha utilización de la misma

Energía

- Mucho consumo
- Costos altos

Vertidos

La contaminación por vertidos es importante en el sector de la de la moda fundamentalmente debido a la gran cantidad de aguas de limpieza que se generan en dichas actividades y el deshecho que se hace de ellas tales como:

- Suciedades arrastradas por dichas aguas (sólidos en suspensión, elementos químicos en limpiezas industriales).
- Sustancias químicas existentes debido a los productos de limpieza utilizados.

Otros factores medioambientales relacionados con el sector textil son:

- Aguas.
- Sustancias químicas.
- Energía.
- Combustibles.

Medidas para contrarrestar los impactos generados por Instinto Maternal.

- Se reducirá la compra de prendas con telas nocivos para reducir alguna alergia a las futuras mamás ayudando así a que tengan un embarazo feliz.

- Utilizar prendas con materiales adecuados para que no haga daño a las futuras mamás.
- Dar asesoría a las futuras madres el momento de adquirir cualquier prenda de vestir
- Realizar frecuentemente talleres de servicio al cliente para dar un mejor servicio a las madres gestantes.
- Reducir, reciclar y reutilizar.

Impacto social

Igualdad de género

La igualdad de género se refiere a “la igualdad de derechos, responsabilidades y oportunidades de las mujeres y los hombres” que se pueda tener a lo largo de la vida de la tienda. Instinto Maternal priorizará la participación igualitaria de hombres y mujeres.

Generar empleo

Instinto maternal genera empleos a las personas del sector tanto a personas no profesionales y profesionales, de acuerdo a los perfiles para los cargos solicitados formando un personal con amplia experiencia y conocimiento.

Considerando también la equidad de género en todos los campos con participación igualitaria de hombres y mujeres. Incentivando al personal de la tienda

Instinto Maternal administrativos y trabajadores, con ascenso cada dos años, premio al mejor trabajador del año, pago de horas extras, canasta navideña a la familia de los empleados y trabajadores de Instinto Maternal.

Atracción de empleados

Instinto Maternal mantendrá una política que incluya una gestión empresarial que sea eficiente y responsable de manera que los empleados y trabajadores se sientan motivados y seguros del lugar de trabajo y empiecen a rendir al máximo en sus actividades encomendadas a cada uno.

6. PROCESO FINANCIERO

Introducción

En el capítulo posterior se detalla el análisis financiero de la tienda y para esto se utilizaron las siguientes herramientas, con el fin de analizar la viabilidad económica financiera de la tienda de ropa maternal Instinto Maternal.

Activos Fijos

Staff Kueski señala que.

El activo fijo se refiere al bien que posee una empresa o negocio, sea tangible o intangible. Una de sus características es que no pueden convertirse en liquidez a corto plazo. Los activos fijos son necesarios para el funcionamiento de una empresa. (Kueski, S, 2020)

Sumando como total de activos fijos para la tienda de ropa Instinto Maternal se tiene: \$2.065,00

Tabla 1.

Tabla 28. Activos Fijos.

ACTIVOS FIJOS	
Edificio	\$ 0
vehículo	\$ 0
Equipos Industriales - seguridad	\$ 50,00
Equipos de Computación	\$ 960,00
Muebles - enseres	\$1.055,00
Total	\$2.065,00

Elaborado por: Bryan Castro.

Activos diferidos

Luis Sosa señala qué.

Los Activos Diferidos son los gastos que se pagan con anticipación, como seguros, intereses o alquileres que se registran como un activo hasta que se reciba el servicio, ocurra el evento o beneficio asociado. En algunos casos las entidades pueden pagar por adelantado ciertos gastos involucrados con el negocio creando lo que se conoce como activo diferido. (Sosa, 2020)

Los activos diferidos se los representa con la inscripción de la tienda la cual, es gratuita, los gastos legales serán de \$150,50 el permiso de funcionamiento de \$65,50 y las patentes municipales de \$34,00 lo que nos da un total de activos diferidos de \$250,00

Tabla 2.

Tabla 29. Activos diferidos

ACTIVOS DIFERIDOS	
Inscripción de la tienda	\$0
Gastos legales	\$150,50
Permisos funcionamiento	\$65,50
Patentes municipales	\$34,00
Total	\$250,00

Elaborado por: Bryan Castro.

Capital de trabajo

Según Ana María Fernández señala que.

El capital de trabajo, en economía y en administración de empresas, alude a la gestión adecuada de recursos para poder continuar trabajando. De manera más específica, hace referencia a la cantidad de dinero (que en este contexto se denomina recurso financiero) con el que se cuenta para poder hacer todas las operaciones necesarias. (Fernández, 2022)

En lo que concierne a la tienda de ropa materna, anualmente se tiene un costo de sueldos de \$19.100,40; servicios básicos de \$600,00; material oficina \$108,00; material limpieza \$374,00; alquiler local \$1.800,00; publicidad 186,00; adquisición de materia prima \$2.500,00; gastos financieros \$2.100,00. Dando un total de gasto anual de \$26.768,40.

Tabla 3.

Tabla 30. Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	3 meses	12 meses
Sueldos	\$4.775,10	\$ 19.100,40
Servicios Básicos	\$ 150,00	\$ 600,00
Material oficina	\$ 27,00	\$ 108,00
Material limpieza	\$ 93,50	\$ 374,00
Servicio auto	\$ -	\$ -
Alquiler local	\$ 450,00	\$ 1.800,00
Publicidad	\$ 46,50	\$ 186,00
Adquisición de materia prima	\$ 625,00	\$ 2.500,00
Gastos financieros	\$ 525,00	\$ 2.100,00
Total	\$ 6.692,10	\$ 26.768,40

Elaborado por: Bryan Castro.

Inversión total

La inversión total son todos los gastos que se efectúan, teniendo en cuenta activos fijos, diferidos y capital de trabajo anual para la tienda de \$29.083,40

Tabla 4.

Tabla 31. Detalles de inversión

TOTAL, DE INVERSIÓN	
Total, Activos Fijos	\$2.065,00
Total, Activos Diferidos	\$250,00
Total, Capital de Trabajo	\$26.768,40
Total	\$29.083,40

Elaborado por: Bryan Castro.

Sueldos.

A continuación, se detalla el cuadro de sueldos con todo el aporte al IESS, con valores anuales. El valor total por sueldos incluido aportaciones al IESS anual es de \$16.475,40

Tabla 32.

Tabla 32. Detalles de sueldos.

SUELDOS					
Personal	Sueldos	Anual	IESS Empleado	IESS Empresa	Gasto Sueldos Anual
Administrador	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 567,00	\$ 669,00	\$ 6.102,00
Bodega	\$ 425,00	\$ 5.100,00	\$ 481,95	\$ 568,65	\$ 5.186,70
Caja	\$ 425,00	\$ 5.100,00	\$ 481,95	\$ 568,65	\$ 5.186,70
TOTAL	\$ 1.350,00	\$ 16.200,00	\$ 1.530,90	\$ 1.806,30	\$ 16.475,40

Elaborado por: Bryan Castro.

A continuación, se detalla el cuadro de décimo cuarto y décimo tercero con todos los valores anuales. El valor total por concepto de décimos anual es de \$2.625,00

Tabla 33.

Tabla 33. Detalles de décimos.

DÉCIMOS				
Personal	Sueldos	Decimo 4°	Decimo 3°	Total, Decimos
Administrador	\$ 500,00	\$ 425,00	\$ 500,00	\$ 925,00
Bodega	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 850,00
Caja	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 850,00
TOTAL	\$ 1.350,00	\$ 1.275,00	\$ 1.350,00	\$ 2.625,00

Elaborado por: Bryan Castro.

A continuación, se detalla el cuadro total de sueldos con beneficios legales como IESS y décimo cuarto y décimo tercero, con valores anuales. El valor total a pagar por concepto de sueldo incluidos todos los beneficios de ley es de \$19.100,40 anual.

Tabla 34.

Tabla 34. Detalles totales de sueldos.

TOTAL, DE SUELDOS	
Total, sueldos	\$ 16.475,40
Total, décimos	\$ 2.625,00
Total, anual	\$ 19.100,40

Elaborado por: Bryan Castro.

Depreciación activos fijos.

Según Delgado Rafael señala qué.

La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes:

- Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.
- 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. (Delgado, 2010, p. 26)

La depreciación que se está utilizando es la de línea recta, ya que, se esta amparando en la ley de Régimen Tributario Ecuatoriano.

En la posterior tabla el 33,33% se verá la cuantificación económica del desgaste por el paso del tiempo de los equipos de computación, equipos industriales con el 10%, y los muebles y enseres con el 10 % dando así un total de \$430,47.

Tabla 35.

Tabla 35. Depreciación de activos fijos.

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS			
		% Depreciación	Depreciación
Equipos Industriales	50	10%	\$ 5,00
Edificio	0	20%	\$ -
Vehículos	0	5%	\$ -
Equipos de Computación	960	33,33%	\$ 319,97
Muebles y Enseres	1055	10%	\$ 105,50
Total			\$ 430,47

Elaborado por: Bryan Castro**Amortizaciones**

Este es el valor que recupera la empresa por constitución de la misma.

La Amortización del establecimiento es de un 20% que a su vez equivale a \$195,47, ya que el monto por constitución equivale a \$977,36

Tabla 36.

Tabla 36. Porcentaje Amortización

AMORTIZACIONES			
		Porcentaje Amortización	Total, Amortización
Gastos de Constitución	250	20%	50

Elaborado por: Gabriela Aguilar

Tabla de amortización

A continuación, se representa la tabla de amortización, que incluye el valor de \$15000 que se pedirá a una entidad bancaria, calculando el pago en 5 años, con una tasa de interés del 14%.

Tabla 5.

Tabla 37. Amortización

TABLA, DE AMORTIZACION				
MONTO	15000			
TASA	14%			
PLAZO	5			
Periodo	Dividendo	Pago Interés	Pago Capital	Saldo
0	-	-	-	\$ 15.000,00
1	\$ 4.369,25	\$ 2.100,00	\$ 2.269,25	\$ 12.730,75
2	\$ 4.369,25	\$ 1.782,30	\$ 2.586,95	\$ 10.143,80
3	\$ 4.369,25	\$ 1.420,13	\$ 2.949,12	\$ 7.194,68
4	\$ 4.369,25	\$ 1.007,25	\$ 3.362,00	\$ 3.832,68
5	\$ 4.369,25	\$ 536,57	\$ 3.832,68	\$ 0,00

Elaborado por: Bryan Castro

La tabla indica el manejo de pago de la suma de 15000, llegando al año 5, el pago de interés de \$536,57 y a su vez el pago capital de \$3.832,68, para que al final del periodo establecido nos dé un saldo de cero dólares.

Estructura capital

Según José Luis Esparza señala qué:

Una organización puede financiarse con recursos propios (capital) o con recursos pedidos en préstamo (pasivos). La proporción entre una y otra cantidad es lo que se conoce como estructura de capital, esta es la mezcla específica de deuda a largo plazo y de capital que la empresa utiliza para financiar sus operaciones. (Esparza).

La estructura de capital para este proyecto se encuentra planteado de la siguiente manera. Capital propio con la suma de \$14083,40 que equivale a una estructura del 48%, con un costo del 15% con una tasa de descuento de 7,3%; por consiguiente el capital financiero es de \$15000 con una estructura del 52%, el costo es del 14 % que otorga el 7,2% de tasa de descuento; con un total de inversión de \$29083,40 que en la suma total nos da una estructura del 100% y un TMAR (tasa mínima de rendimiento) que es la suma de las tasas de descuento con un total de 14,5% valor indicador de la factibilidad de la tienda.

Tabla 38.

Tabla 38. Estructura de capital.

ESTRUCTURA DE CAPITAL					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	14083,4	48%	15%	7,3%	
Capital Financiero	15000	52%	14%	7,2%	
Total, Inversión	29083,4	100%		14,5%	TMAR

Elaborado por: Bryan Castro

Costos fijos

Según Editorial Grumendi señala qué:

Los costos fijos son aquellos cuyo pago es asumido por la empresa de manera constante, independientemente de su participación dentro del proceso productivo. A estos costos se les conoce como fijos porque no varían ante los cambios de la producción de bienes y servicios. Es decir, son aquellos que sin importar cuánto se produzca, siempre deberán ser abonados. Por ejemplo, el alquiler de una oficina o un local, los sueldos, los servicios de telefonía e internet, el pago de seguros, etc. (Editorial Grumendi, 2019)

El valor se calculó con los valores de materia prima, arriendo, sueldos y servicios básicos divididos para los 12 meses, el valor total mensual es de \$2000,03

Tabla 6.

Tabla 39. Costos fijos

COSTOS FIJOS	
Materia prima	\$ 208,33
Arriendo	\$ 150,00
Sueldos	\$ 1.591,70
Servicios básicos	\$ 50,00
Total	\$ 2.000,03

Elaborado por: Bryan Castro

Margen de contribución

El margen de contribución es el resultado de restar los costes variables al precio de venta, es decir son los beneficios de una compañía sin considerar los costos fijos.

Para la tienda Instinto Maternal se tomó en cuenta los valores de comercialización de las blusas maternas, que sería el producto principal de la tienda. Entonces el precio de las blusas maternas es de \$8,43, mientras que el valor del costo sería de \$4,50 por lo que el margen de contribución será de \$3,93.

Tabla 40.

Tabla 40. Margen de contribución

MARGEN DE CONTRIBUCION	
Blusa materna	
Precio	\$ 8,43
Costo	\$ 4,50
Ganancia	\$ 3,93

Elaborado por: Bryan Castro

Punto de equilibrio

Según Giovanni Gómez señala qué:

El punto de equilibrio es aquel en el cual los ingresos son iguales a los egresos y por lo tanto no se genera ni utilidad ni pérdida en la operación. Nos permite determinar el número mínimo de unidades que deben ser vendidas o el valor mínimo de las ventas para operar sin pérdida. Por lo tanto, en el punto de equilibrio no hay ganancias ni beneficios económicos. (Gómez, 2020)

En la siguiente tabla, se puede observar que se deberá vender \$508,70 en blusas maternas mensuales, es decir, \$16,96 blusas maternas diarias para que el negocio tenga su punto de equilibrio y no se gane ni se pierda.

Tabla 7.

Tabla 41. Punto de equilibrio

PE = COSTO FIJO / MARGEN DE CONTRIBUCION			
	Número	Valor	Total
Venta	\$ 508,70	\$ 8,43	\$ 4.289,18
Costo	\$ 508,70	\$ 4,50	\$ 2.289,14
Gasto			\$ 2.000,03
Punto de equilibrio			0

Elaborado por: Bryan Castro

Ventas proyectadas

En esta tabla se puede observar que para que exista una ganancia las ventas proyectadas serían de \$950,00 en blusas maternas.

Tabla 42.

Ventas proyectadas (ventas /costos)

VENTAS PROYECTADAS			
Proyección	Mensual	Anual	
\$ 950,00	\$ 8.010,08	\$ 96.121,00	Ventas
\$ 950,00	\$ 4.275,00	\$ 51.300,00	Costo

Elaborado por: Bryan Castro

Costo de ventas

En la siguiente tabla se representará el costo de ventas, el cual se basa en un periodo de cinco años en el mismo que tendremos las ventas proyectadas para conocer los valores del primer año. La cual está contemplada a 5 años con un crecimiento país del 3% aproximadamente, las ventas contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$12.795,98 mientras que para el año 5 se espera una utilidad neta de \$ 15.611,46.

Tabla 8.

Tabla 42. Costo de ventas.

FLUJO DE VENTAS						
	0	1	2	3	4	5
Ventas		\$96.121,00	\$ 99.014,24	\$ 101.994,57	\$ 105.064,61	\$ 108.227,05
Costo De Ventas		\$51.300,00	\$ 52.844,13	\$ 54.434,74	\$ 56.073,22	\$ 57.761,03
Utilidad Bruta En Ventas		\$44.821,00	\$ 46.170,11	\$ 47.559,83	\$ 48.991,38	\$ 50.466,02
Gastos Administrativos		\$19.100,40	\$ 19.675,32	\$ 20.267,55	\$ 20.877,60	\$ 21.506,02
Servicios Básicos		\$ 600,00	\$ 618,06	\$ 636,66	\$ 655,83	\$ 675,57
Material Ofic. Y Limpieza		\$ 482,00	\$ 496,51	\$ 511,45	\$ 526,85	\$ 542,71
Publicidad		\$ 186,00	\$ 191,60	\$ 197,37	\$ 203,31	\$ 209,43
Alquiler Auto		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alquiler		\$ 1.800,00	\$ 1.854,18	\$ 1.909,99	\$ 1.967,48	\$ 2.026,70
Depreciaciones		\$ 430,47	\$ 430,47	\$ 430,47	\$ 430,47	\$ 430,47
Amortizaciones		\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
Utilidad Operativa		\$22.172,13	\$ 22.853,98	\$ 23.556,34	\$ 24.279,85	\$ 25.025,14
Gastos Financieros		\$ 2.100,00	\$ 1.782,30	\$ 1.420,13	\$ 1.007,25	\$ 536,57
Utilidad Antes De Impuestos		\$20.072,13	\$ 21.071,67	\$ 22.136,21	\$ 23.272,60	\$ 24.488,56
Base Impositiva		\$ 7.276,15	\$ 7.638,48	\$ 8.024,38	\$ 8.436,32	\$ 8.877,10
Utilidad Neta		\$12.795,98	\$ 13.433,19	\$ 14.111,83	\$ 14.836,28	\$ 15.611,46

Elaborado por: Bryan Castro

Flujo de caja

Según Editorial Grumendi manifiesta qué:

El flujo de caja, también conocido como flujo de liquidez, es un estado financiero (informe) en el cual se detallan los ingresos y egresos de dinero que tuvo una empresa durante un período determinado. Es decir, en él se detallan los movimientos de dinero en la caja de una empresa u organización. Este informe permite ver qué tanta liquidez se maneja en el negocio y si este es viable o no. La empresa podrá ser viable cuando el flujo de caja que ingresa sea mayor al que egresa. (Editorial Grumendi, 2019)

En la siguiente tabla se puede denotar que para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$11.007,20, mientras que para el 5 año esta aumentará a \$12.259,25 ya que en este año se recupera el capital de trabajo.

Tabla 94.

Tabla 43. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
Utilidad Operativa		\$22.172,13	\$ 22.853,98	\$ 23.556,34	\$ 24.279,85	\$ 25.025,14
Depreciación		\$ 430,47	\$ 430,47	\$ 430,47	\$ 430,47	\$ 430,47
Amortización		\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
- Base Impositiva		\$ 7.276,15	\$ 7.638,48	\$ 8.024,38	\$ 8.436,32	\$ 8.877,10
- Gastos Financieros		\$ 2.100,00	\$ 1.782,30	\$ 1.420,13	\$ 1.007,25	\$ 536,57
- Pago Capital		\$ 2.269,25	\$ 2.586,95	\$ 2.949,12	\$ 3.362,00	\$ 3.832,68
+ Valor De Salvamento						\$ -
+ Capital De Trabajo						
- Reposición De Activos				\$ -		
= Flujo Neto De Caja	\$ -29.083,40	\$11.007,20	\$ 11.326,71	\$ 11.643,18	\$ 11.954,75	\$ 12.259,25

Elaborado por: Bryan Castro

Cálculo del TIR y el VAN

Para culminar con el análisis financiero tenemos el último paso que es el del cálculo del VAN y el TIR que consiste en:

VAN (Valor Actual Neto)

Según Editorial Grumendi manifiesta qué:

El valor actual neto de un proyecto de inversión (VAN) es un criterio de selección de inversiones. Este representa el valor actual de los flujos de fondos netos (ingresos menos egresos periódicos) valor actual de los flujos de fondos netos (ingresos menos egresos periódicos) que puede generar la inversión en un

determinado tiempo. Si el VAN es mayor a cero, es decir positivo, se dice que el proyecto crea riqueza para los inversionistas. (Editorial Grumendi, 2020)

Por lo tanto, el VAN en la tienda es de \$11,684,51; es decir, que el negocio es factible.

TIR (Tasa Interna de Retorno)

Según Editorial Grumendi manifiesta qué:

La tasa interna de retorno o rentabilidad (TIR) es un indicador que representa la tasa de interés de un proyecto de inversión. Al facilitar la comparación con las tasas de interés de proyectos similares, este permite evaluar la conveniencia o viabilidad de colocar fondos en una determinada inversión. La regla de la tasa interna de rendimiento consiste en aceptar un proyecto de inversión si el costo o tasa de invertir en otro proyecto es menor que la TIR. (Editorial Grumendi, 2020)

TIR valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de la tienda posee un valor de 28,00% que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la tienda teniendo una diferencia del 14,48% con el TMAR.

Tabla 10.

Tabla 44. VAN/ TIR

CALCULO DEL VAN Y EL TIR	
VAN	\$ 11.684,51
TIR	28,00%
TMAR	14,48%

Elaborado por: Bryan Castro.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- Tener claro la visión, misión, objetivos y estrategias serán clave a la hora de establecer relación con los clientes dando a conocer que la tienda busca ser un lugar acogedor y que las futuras mamás se sientan como en casa, seguras de lo que van adquirir, para conseguir mejores precios y poder aumentar el margen de beneficios.
- La mercadotecnia del proyecto que se debe tomar en cuenta que al ser una tienda de venta de prendas premamá está trabajando para deleitar a las mismas, realizando un estudio de mercado con la finalidad de elaborar un análisis de la oferta, demanda y precio de los productos que se va a ofrecer, el cual permitirá determinar la cantidad de productos que los clientes estarán dispuestos a adquirir.
- El derecho empresarial abarca obligaciones y requisitos que debe cumplir el empleador con respecto al tamaño de la tienda, de la contratación de empleados y de otros factores, Al realizar y tener todos estos documentos en orden dará formalidad a el negocio por eso se debe cumplir con todos y así lograr que los clientes se sientan seguros a la hora de ingresar al mismo.

- Los impactos tanto ambiental, económico y social influyen de una u otra forma a la hora de adquirir estos productos. Es decir que, para adquirir estas prendas o cualquier otra, se pasa por un proceso fuerte de elaboración ya que tanto telas como algodón, seda, lana y poliéster son pasadas por un proceso de coloración y muchos procesos químicas.
- El estudio financiero es el que permite al emprendedor tomar decisiones con lo que respecta a las inversiones, ingresos y desembolsos de efectivo que se presentarán durante la ejecución de la tienda. Las inversiones están representadas por el capital, que es necesario para el inicio y funcionamiento del proyecto y por ende la de adquisición de ropa maternal, los mismos que sirven para satisfacer las necesidades de los demandantes.

Recomendaciones.

- Es muy recomendable que el personal tenga habilidades en la atención al cliente, dotes comerciales y un buen desempeño del trabajo, además de conocimientos sobre moda premamá, las estrategias de precios para este tipo de tienda deben basarse en ofrecer prendas de calidad a precios competitivos, teniendo en cuenta que, principalmente al inicio de la actividad, determinadas prendas tendrán que venderse a precios más bajos para atraer a la clientela y lograr que conozca el establecimiento

- Por medio de la mercadotecnia se puede conocer el mercado y entender cuáles son los tipos de ropa que las mujeres embarazadas acostumbran comprar. Básicamente ellas prefieren ropas más sueltas y frescas, entonces sabiendo esto, ya es posible hacer una lista de los principales productos a ofrecer en su tienda.
- Recordar que todo proceso legal te ayudara a tener firmeza y seguridad por eso se recomienda que si a la hora de abrir cualquier negocio que tengas en mente o en camino cumplas de la mejor manera con estos requisitos y así puedas dar seguridad a tu futura clientela.

Referencias

Castro, I. (2011). *Depreciación de Activos Fijos*. Recuperado el 24 de Agosto de 2021, de <https://todoconta.com/depreciacion-activos-fijos/>

Derecho Ecuador. (22 de 06 de 2020). *www.derechoecuador.com*. Recuperado el 11 de 07 de 2022, de https://derechoecuador.com/uploads/content/2020/11/file_1604679569_1604679577.pdf

Ecuador Online. (25 de 01 de 2021). *ecuadoronline.org*. Recuperado el 12 de 08 de 2022, de <https://ecuadoronline.org/requisitos-sacar-ruc-sri/>

Editorial Grumendi. (25 de 02 de 2019). *enciclopediaeconomica.com*. Recuperado el 19 de 08 de 2022, de <https://enciclopediaeconomica.com/costos-fijos/>

Editorial Grumendi. (03 de 05 de 2019). *enciclopediaeconomica.com*. Recuperado el 19 de 08 de 2022, de <https://enciclopediaeconomica.com/flujo-de-caja/>

Editorial Grumendi. (22 de 06 de 2020). *enciclopediaeconomica.com*. Recuperado el 19 de 08 de 2022, de <https://enciclopediaeconomica.com/van/>

Editorial Grumendi. (23 de 07 de 2020). *enciclopediaeconomica.com*. Recuperado el 19 de 08 de 2022, de <https://enciclopediaeconomica.com/tasa-interna-de-retorno-tir/>

Esparza, J. (s.f.). *web.uqroo.mx*. Recuperado el 18 de Agosto de 2022, de <http://web.uqroo.mx/archivos/jlesparza/acpef140/3.3a%20Estructura%20capit%20al.pdf>

Fernández, M. (21 de 07 de 2022). *definicion.com*. Recuperado el 15 de 08 de 2022, de <https://definicion.com/capital-de-trabajo/>

García, J. (30 de 05 de 2015). *Psicologiamente.com*. Recuperado el 11 de 07 de 2022, de <https://psicologiamente.com/clinica/piramide-maslow-pandemia>

Gómez, G. (11 de 08 de 2020). *gestiopolis.com*. Recuperado el 18 de 08 de 2022, de <https://www.gestiopolis.com/como-calculiar-el-punto-de-equilibrio/>

Google Maps. (2022). *www.google.com*. Recuperado el 2 de 08 de 2022, de <https://www.google.com/maps/@-0.3147122,-78.5537978,17.53z?authuser=1>

Google Maps. (2022). *www.google.com/maps*. Recuperado el 12 de 07 de 2022, de <https://www.google.com/maps/@-0.3147122,-78.5537978,17.53z?authuser=1>

Herramienta Digital. (08 de 05 de 2022). *herramienta-digital.com*. Recuperado el 11 de 07 de 2022, de Herramienta Digital. <https://herramienta-digital.com/plantilla/piramide-maslow/>

Hortencia. (26 de 10 de 2021). *ecuadorec.com*. Recuperado el 22 de 08 de 2022, de <https://ecuadorec.com/sacar-patente-municipal-quito/>

IESS. (11 de 01 de 2021). *IESS*. Obtenido de <https://www.iess.gob.ec/home-preguntas-frecuentes/>

IESS. (2022). *iess.gob.ec*. Recuperado el 12 de 08 de 2022, de <https://iess.gob.ec/es/web/empleador/registro-de-empleador>

- Kueski, S. (13 de 07 de 2020). *kueski.com*. Recuperado el 15 de 08 de 2022, de <https://kueski.com/blog/finanzas-personales/emprender/que-es-un-activo-fijo/>
- MAPS, G. (03 de 07 de 2022). *www.google.com.ec*. Obtenido de <https://www.google.com.ec/map>
- Moreno, M. (2021). *El Punto de Equilibrio del negocio y su importancia estratégica*. Recuperado el 25 de Agosto de 2021, de <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-punto-de-equilibrio-y-su-importancia-estrategica>
- Ortega, O. (30 de 11 de 2014). *trabajoypersonal.com*. Recuperado el 17 de 07 de 2022, de <https://trabajoypersonal.com/legislacion-laboral-basica/>
- Peñaloza, M. (2008). *Administración del capital de trabajo*. Recuperado el 23 de Agosto de 2021, de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942157009.pdf>
- Prevención Integral. (15 de 01 de 2021). *www.prevencionintegral.com*. Recuperado el 10 de 07 de 2022, de <https://www.prevencionintegral.com/actualidad/noticias/2021/01/05/impacto-sector-textil-sus-residuos-en-medio-ambiente>
- Russel, C. (24 de 10 de 2019). *blog.laminasyaceros.com*. Recuperado el 12 de 08 de 2022, de <https://blog.laminasyaceros.com/blog/conoces-los-impactos-ambientales-de-la-moda-r%C3%A1pida>
- Software DELSOL. (s.f.). *Tasa interna de retorno (TIR)*. Recuperado el 25 de Agosto de 2021, de <https://www.sdelsol.com/glosario/tasa-interna-de-retorno-tir/>

Sosa, L. (29 de 04 de 2020). *contadorcontado.com*. Recuperado el 15 de 08 de 2022, de <https://contadorcontado.com/2020/04/29/activos-diferidos-y-sus-caracteristicas/#:~:text=1%20Los%20gastos%20diferidos%20entran%20en%20la%20categor%C3%ADa,protecci%C3%B3n%20en%20eventos%20que%20ocurran%20en%20el%20futuro>.


Unión Europea. (2005). *www.granadaempresas.es*. Recuperado el 12 de 07 de 2022, de <https://www.granadaempresas.es/wp-content/uploads/2016/12/tienda-de-lenceria-0.pdf>

Unión Europea. (2005). *www.granadaempresas.es*. Recuperado el 12 de 07 de 2022, de <https://www.granadaempresas.es/wp-content/uploads/2016/12/tienda-de-lenceria-0.pdf>

Unión Europea. (2015). *www.granadaempresas.es*. Recuperado el 12 de 07 de 2022, de <https://www.granadaempresas.es/wp-content/uploads/2016/12/tienda-de-lenceria-0.pdf>

Anexos

Antiplagio

 Identificación de reporte de similitud: oid:11830:162793795	
NOMBRE DEL TRABAJO	AUTOR
Bryan Casto.docx	Bryan Castro
RECuento DE PALABRAS	RECuento DE CARACTERES
16900 Words	89173 Characters
RECuento DE PÁGINAS	TAMAÑO DEL ARCHIVO
135 Pages	6.9MB
FECHA DE ENTREGA	FECHA DEL INFORME
Aug 27, 2022 8:14 PM GMT-5	Aug 27, 2022 8:20 PM GMT-5
<p>● 21% de similitud general</p> <p>El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos</p> <ul style="list-style-type: none"> • 21% Base de datos de Internet • Base de datos de Crossref • 1% Base de datos de publicaciones • Base de datos de contenido publicado de Crossref <p>● Excluir del Reporte de Similitud</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bloques de texto excluidos manualmente 	

Encuesta

The image shows a screenshot of a Google Docs document. At the top, the browser address bar shows 'cs.google.com'. Below the address bar, the Google Docs toolbar is visible, including icons for home, search, undo, redo, and a profile picture with the letter 'b'. The document title is 'Copia de Encuesta de opinión una tien'. Below the title, there are three tabs: 'Preguntas' (highlighted in green), 'Respuestas', and 'Puntos totales: 0'. A decorative banner with four colorful fairies (green, blue, yellow, and red) is positioned below the tabs. The main content of the document is a title 'Encuesta sobre una tienda de ropa maternal' followed by a horizontal line and a text block: 'Encuesta aplicada a la creación de una tienda de ropa maternal localizada en el Sur de Quito'. Below the text, there are icons for bold (B), italic (I), underline (U), link, and unlink.

cs.google.com

Copia de Encuesta de opinión una tien

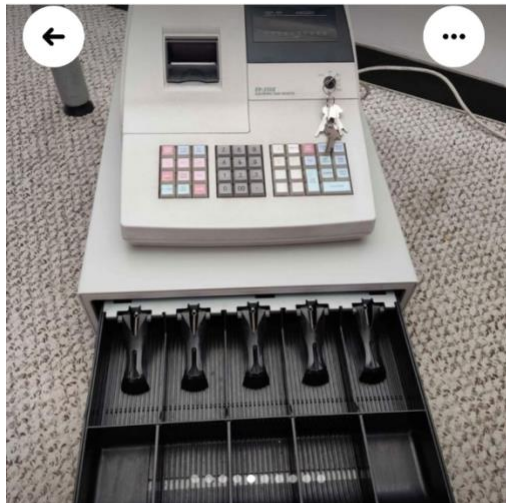
Preguntas Respuestas Puntos totales: 0

Encuesta sobre una tienda de ropa maternal

Encuesta aplicada a la creación de una tienda de ropa maternal localizada en el Sur de Quito

Proformas

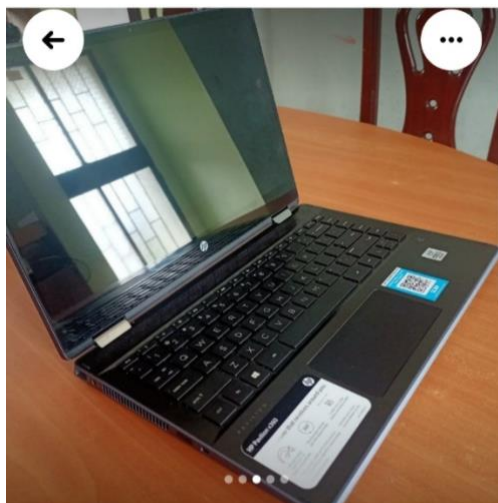
Equipos de computación.



Máquina registradora como nueva

350 \$

Publicado hace más de una semana en Quito,
Pichincha



LAPTOP HP CORE I5

430 \$ 460-\$

Publicado hace más de una semana en Llano
Chico, Pichincha

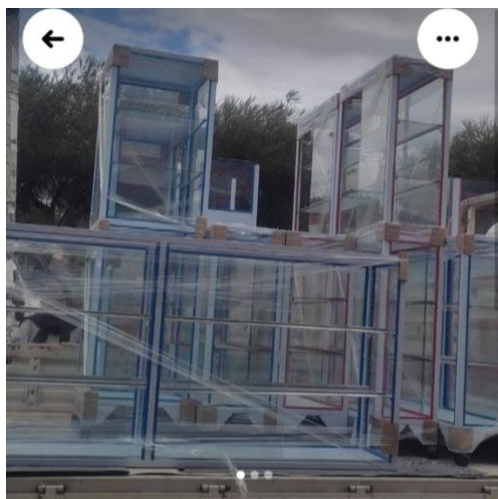


Venta de impresora

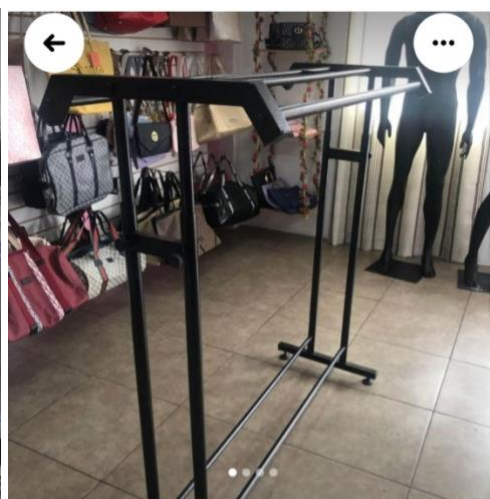
180 \$

Publicado hace más de una semana en Quito,
Pichincha

Muebles y enseres

**VITRINAS**

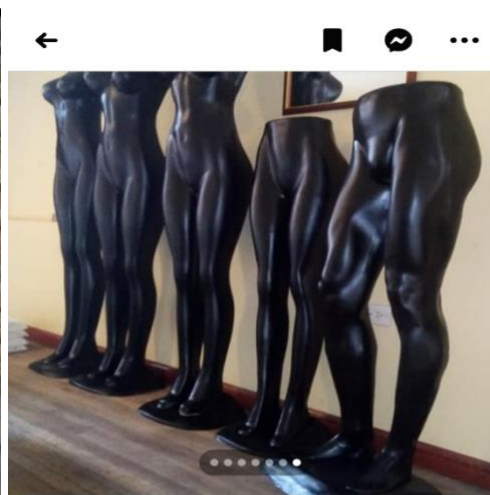
80 \$ · Disponible

**Estantería para ropa** 🧥

55 \$

Publicado hace más de una semana en
Tumbaco, Pichincha**Escritorio en oferta 35\$**

35 \$

Publicado hace más de una semana en Quito,
Pichincha**Maniquies económicos triple A.**

13 \$

Publicado hace más de una semana en Quito,
Pichincha



ARMADORES DE MADERA DE EXCELENTE CALIDAD

2 \$

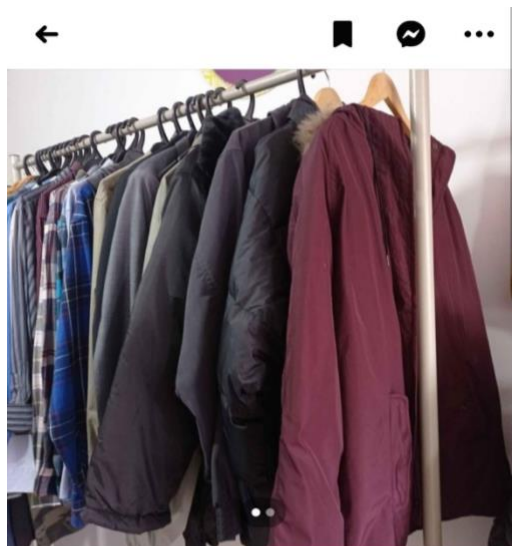
Publicado hace más de una semana en Quito,
Pichincha



Basureros de pie acero inoxidable

21 \$

Publicado hace más de una semana en Quito,
Pichincha



Exhibidor de ropa

45 \$

Publicado hace más de una semana en Quito,
Pichincha



Venta o cambio sillas de metal color café

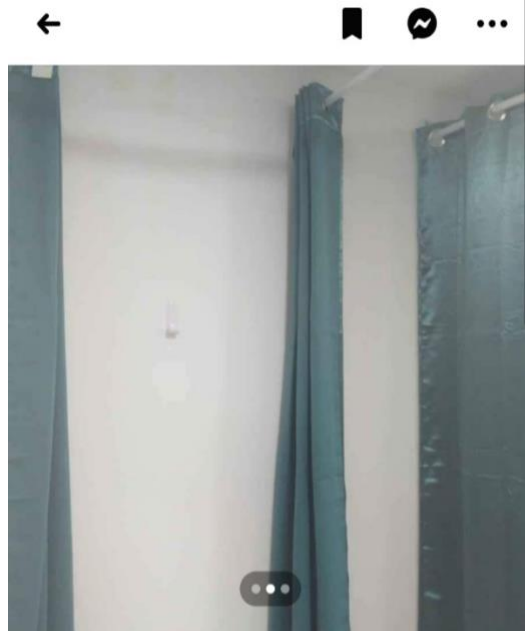
12 \$

Publicado hace más de una semana en Quito,
Pichincha



**Elegantes espejos
lujosos para el hogar el
negocio en lindos estilos
y finos modelos decor**
20 \$

Publicado hace más de una semana en Quito,
Pichincha

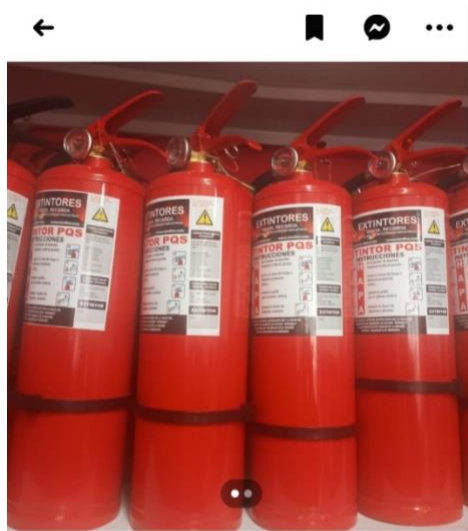


Vestidor perfil

20 \$ ~~50-\$~~

Publicado hace más de una semana en Lloa,
Pichincha

Equipos industriales de seguridad.



Gran promocion!!!
Extintores nuevos 10
libras PQS ideal para tu
20 \$

Publicado hace más de una semana en Quito, Pichincha



BOMBAS PARA
DESINFECCIÓN.
10 \$

Publicado hace un día en Quito, Pichincha



Señaleticas
2 \$

Publicado hace más de una semana en Quito, Pichincha

Suministros de oficina.



100 HOJAS PARA IMPRESIÓN

**Resma De Papel Chamex
- A4**
5 \$

Publicado hace más de una semana en Quito,
Pichincha



**GRAPADORAS GRANDES
MARCA EAGLE**
5 \$

Publicado hace más de una semana en Quito,
Pichincha



Grapas por caja de 24
3 \$

Publicado hace más de una semana en Quito,
Pichincha



Resaltador x12
5 \$

Publicado hace más de una semana en Quito,
Pichincha



Caja de esferos

6 \$

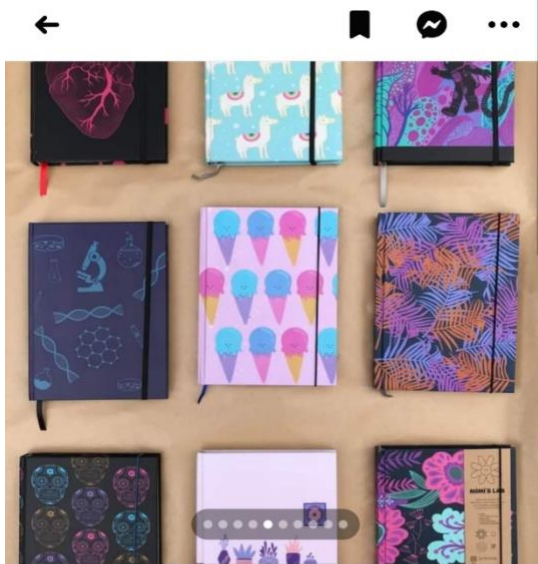
Publicado hace más de una semana en Ambato, Tungurahua



PERFORADORA MEDIANA DE ESCRITORIO
PROMOCIÓN POR LIQUIDACIÓN

3 \$

Publicado hace más de una semana en Quito, Pichincha



Libretas ilustradas

10 \$

Publicado hace más de una semana en Quito, Pichincha



Carpetas personalizadas

1 \$

Publicado hace más de una semana en Quito, Pichincha

