



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO
VIDA NUEVA**

TECNOLOGÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DE ROPA Y
ACCESORIOS QUIRÚRGICOS EN EL SECTOR SUR DE
QUITO, EN EL PERIODO 2020**

PRESENTADO POR:

GUALLPA BORJA JENNIFFER ADRIANA

TUTOR:

ING. FLORES TORRES PAULA KATHERINE

FEBRERO 2022

QUITO – ECUADOR

Tutor: Ing. Paula Flores
Aprobado: 10-12-2021

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA PRODUCTORA DE ROPA Y ACCESORIOS QUIRÚRGICOS EN EL SECTOR SUR DE QUITO, EN EL PERIODO 2020”** en la ciudad de Quito, presentado por el/la ciudadano/a **GUALLPA BORJA JENNIFFER ADRIANA**, para optar por el título de **TECNÓLOGO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**, certifico que dicho proyecto ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Quito, del mes de Febrero de 2022.

TUTOR: FLORES TORRES PAULA KATHERINE

C.I.: 0104889761

TECNOLOGÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

Los miembros del tribunal aprueba el informe de investigación, sobre el tema: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA PRODUCTORA DE ROPA Y ACCESORIOS QUIRÚRGICOS EN EL SECTOR SUR DE QUITO, EN EL PERIODO 2020”** en la ciudad de Quito, del/la estudiante: **GUALLPA BORJA JENNIFFER ADRIANA** de la Carrera en Tecnología **ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**.

Para constancia firman:

ING.

DOCENTE ISTVN

ING.

DOCENTE ISTVN

ING.

DOCENTE ISTVN

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, **GUALLPA BORJA JENNIFFER ADRIANA** portador/a de la cédula de ciudadanía **172287526-5**, facultado/a de la carrera **TECNOLOGÍA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**, autor/a de esta obra certifico y proveo al Instituto Superior Tecnológico Vida Nueva, usar plenamente el contenido del informe con el tema **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA PRODUCTORA DE ROPA Y ACCESORIOS QUIRÚRGICOS EN EL SECTOR SUR DE QUITO, EN EL PERIODO 2020”**, con el objeto de aportar y promover la lectura e investigación, autorizando la publicación de mi proyecto de titulación en la colección digital del repositorio institucional bajo la licencia de Creative Commons: Atribución-NoComercial-SinDerivadas.

En la ciudad de Quito, del mes de Febrero de 2022.

GUALLPA BORJA JENNIFFER ADRIANA

C.I.: 172287526-5

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de aplicación práctica a quienes han sido mis pilares fundamentales para seguir adelante:

Primeramente, a Dios por permitirme tener vida, salud y una abundante felicidad.

A mi madre, la Sra. María Elena Borja quien, con su esfuerzo, su dedicación, ejemplo, comprensión, sabiduría y amor supo ella apoyarme al 100% en mi carrera y es por ello que hago mención al gran sacrificio que mantuvo hacia mí.

A mis hermanos, David, Carolina, Stefany, Christian, Mishell y Katherine quienes supieron aconsejarme, apoyarme y enseñarme que el sacrificio no es siempre fácil, pero con el trabajo en equipo todo se puede y ellos siempre se mantuvieron a mi lado en las buenas y malas travesías que pase en este proceso tanto en estudios, en la realización de este proyecto y en mi vida personal.

A mis hijas, Dominique y Shaila quienes en mis momentos difíciles y alegres de mi vida fueron la fuerza más grande que tuve para seguir adelante y poder demostrarles con ejemplo que todo se puede conseguir en la vida, lo único que se debe aplicar es esfuerzo y dedicación a cada propósito que uno se plantee en la vida.

A mis compañeros y grandes amigos, Washington, Ángel y Cynthia los cuales por brindarme su confianza y sincera amistad estuvieron a mi lado, todos supimos aconsejarnos y apoyarnos mutuamente en el transcurso de nuestro periodo académico.

Por lo cual es para mí una gran satisfacción el poder dedicarles a todas estas personas mi trabajo que con mucho esfuerzo y esmero se lo han ganado.
¡Gracias a todos ustedes!

AGRADECIMIENTO

Me permito agradecer por medio de este proyecto, al Instituto Superior Tecnológico Vida Nueva y a sus docentes ya que por medio de sus conocimientos impartidos desde el primer día de clase han permitido que pueda utilizar, apoyar y aplicar esos conocimientos en la realización de mi trabajo.

Agradezco a la Ing. Paula Flores que siendo mi tutora me brindó su apoyo, supo guiar, corregir y mejorar mi proceso de trabajo mediante sus conocimientos y experiencias para que así pueda culminar el desarrollo mi proyecto.

Además, agradezco a otros familiares y amigos especiales en mi vida, los cuales son seres queridos y de confianza puesta sobre mi persona, las cuales me apoyaron moralmente para poder alcanzar una de mis metas durante este periodo de tiempo.

Es por lo que en estos momentos de mi vida tanto estudiantil como profesional me permito agradecerles de corazón y desearles un éxito a sus vidas.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

| | |
|-----------------------------------|----|
| RESUMEN | 1 |
| ABSTRACT | 3 |
| INTRODUCCIÓN | 5 |
| Planteamiento del problema | 5 |
| Formulación del problema | 6 |
| Antecedentes | 6 |
| Justificación | 7 |
| Objetivos | 8 |
| Objetivo General. | 8 |
| Objetivos Específicos. | 8 |
| CAPÍTULO I | 9 |
| MARCO TEÓRICO | 9 |
| Bases teóricas | 9 |
| Estructura de un plan de negocio. | 10 |
| Estudios de un plan de negocio. | 11 |
| Definiciones básicas | 12 |
| Estudio de mercado. | 12 |
| El mercado. | 12 |
| Segmento del mercado. | 13 |

| | |
|---|----|
| Clasificación del segmento de mercado. | 13 |
| Proceso de segmentación de mercados. | 13 |
| Marketing mix. | 15 |
| Producto. | 15 |
| Precio. | 16 |
| Distribución o plaza. | 16 |
| Promoción o comunicación. | 16 |
| Estudio técnico. | 17 |
| Tamaño de la planta. | 18 |
| Localización de la planta. | 18 |
| Proceso productivo. | 18 |
| Ciclo de vida de los productos y servicios. | 18 |
| Etapas del diseño del producto. | 19 |
| Diseño del flujo de proceso. | 20 |
| Maquinaria y Equipo. | 20 |
| Materia prima e insumos. | 21 |
| Ingeniería del proyecto. | 21 |
| Estudio organizacional. | 21 |
| Estudio financiero. | 22 |
| Fase de recolección. | 23 |
| Fase de interpretación. | 24 |

| | |
|---|----|
| Fase de comparación. | 24 |
| Herramientas para evaluar la situación financiera de una empresa. | 24 |
| Estados financieros. | 24 |
| Indicadores financieros. | 24 |
| Emprendimiento. | 24 |
| Emprendimiento empresarial. | 25 |
| Emprendedor. | 25 |
| Características de un emprendedor. | 25 |
| Empresa. | 26 |
| Clasificación según su actividad económica. | 26 |
| Clasificación según su creación. | 26 |
| Clasificación según su tamaño. | 26 |
| Recursos organizacionales. | 27 |
| Diseño de puesto. | 28 |
| Manual de funciones. | 28 |
| Contenido del manual de funciones. | 29 |
| Estudio de Mercado. | 30 |
| Segmento de mercado. | 30 |
| Tipos de segmentación de mercados. | 31 |
| Comportamiento del consumidor. | 31 |

| | |
|--|-----------|
| Necesidad. | 31 |
| Deseo. | 32 |
| Demanda. | 32 |
| Industria textil. | 32 |
| Manufactura textil. | 32 |
| Sectores textiles. | 32 |
| Ropa Quirúrgica. | 33 |
| Características. | 33 |
| Finalidad. | 33 |
| CAPÍTULO II | 34 |
| METODOLOGÍA Y DESARROLLO DEL PROYECTO | 34 |
| Estudio de mercado | 34 |
| Tipo de investigación. | 34 |
| Variables y definición operacional. | 35 |
| Técnicas de recolección de datos. | 36 |
| Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información. | 37 |
| Instrumento de recolección de datos. | 38 |
| Cálculo de muestra. | 38 |
| Tabulación y análisis de datos | 39 |
| Análisis de datos de la Entrevista | 58 |
| Plan de negocios | 61 |

| | |
|---|----|
| Plan organizacional | 61 |
| Descripción de la empresa. | 61 |
| J&W MEDIC. | 61 |
| Análisis FODA. | 62 |
| Matriz de análisis FODA. | 63 |
| Filosofía empresarial. | 64 |
| Misión. | 64 |
| Visión. | 64 |
| Valores y principios. | 64 |
| Estructura organizacional. | 65 |
| Distribución de puestos. | 65 |
| Estudio técnico | 72 |
| Análisis del sector y entorno empresarial. | 72 |
| Macro localización. | 72 |
| Micro localización. | 72 |
| Análisis de la competencia. | 75 |
| Análisis de proveedores. | 77 |
| Análisis del producto. | 78 |
| Ciclo de vida del producto – Etapa de introducción. | 81 |
| Etapa de diseño del producto. | 82 |
| Proceso productivo. | 88 |

| | |
|---|-----|
| Dibujo de ensamble de la Bata Médico. | 88 |
| Diagrama de ensamble de la Bata Médico. | 89 |
| Diagrama de flujo de proceso de la Bata Médico. | 90 |
| Hoja de ruta de la Bata Médico. | 91 |
| Dibujo de ensamble de la Bata Paciente. | 92 |
| Diagrama de ensamble de la Bata Paciente. | 93 |
| Diagrama de flujo de proceso de la Bata Paciente. | 94 |
| Hoja de ruta de la Bata Paciente. | 95 |
| Dibujo de ensamble de Sábana Plana. | 96 |
| Diagrama de ensamble de Sábana Plana. | 97 |
| Diagrama del flujo de proceso de Sábana Plana. | 98 |
| Hoja de ruta de la Sábana Plana. | 99 |
| Dibujo de ensamble del Overol o Traje de Bioseguridad. | 100 |
| Diagrama de ensamble del Overol o Traje de Bioseguridad. | 101 |
| Diagrama de flujo de procesos del Overol o Traje de Bioseguridad. | 102 |
| Hoja de ruta del Overol o Traje de Bioseguridad. | 103 |
| Dibujo de ensamble de la Funda de Almohada. | 104 |
| Diagrama de ensamble de la Funda de Almohada. | 105 |
| Diagrama de flujo de procesos de la Funda de Almohada. | 106 |
| Hoja de Ruta de la Funda de Almohada. | 107 |

| | |
|---|-----|
| Dibujo de ensamble del Gorro con tira. | 108 |
| Diagrama de ensamble del Gorro con tira. | 109 |
| Diagrama de flujo de proceso del Gorro con tira. | 110 |
| Hoja de ruta del Gorro con tira. | 111 |
| Estrategia de precio. | 112 |
| Estrategia de promoción. | 113 |
| Promoción de precio. | 113 |
| Promoción de regalo. | 115 |
| Promociones personales. | 116 |
| Estrategia publicitaria. | 116 |
| Estudio de producción | 118 |
| Infraestructura y equipamiento. | 118 |
| Distribución de espacios. | 126 |
| Cálculo de la superficie. | 128 |
| Capacidad de producción. | 131 |
| Análisis de permisos de funcionamiento DMQ. | 133 |
| Registro Único de Contribuyentes (RUC). | 133 |
| Patente municipal. | 134 |
| Licencia Única de Actividad Económica. | 135 |
| Permiso de funcionamiento del ministerio de interior o P.A.F. (Permiso Anual de Funcionamiento). | 136 |

| | |
|--|-----|
| Estudio financiero | 137 |
| Inversión de activos. | 137 |
| Inversión en activos fijos. | 137 |
| Inversión en activos diferidos. | 139 |
| Presupuesto de Mano de obra. | 139 |
| Mano de Obra Directa. | 140 |
| Mano de Obra Indirecta. | 141 |
| Presupuesto de materias primas, servicios e insumos. | 141 |
| Depreciaciones y amortizaciones. | 149 |
| Presupuesto de gastos de producción. | 151 |
| Costos de producción. | 154 |
| Costo de Producción Bata Médico. | 154 |
| Costo de Producción Bata Paciente. | 157 |
| Costo de Producción Sábana Plana. | 159 |
| Costo de Producción Overol o traje de bioseguridad. | 160 |
| Costo de Producción Funda de almohada. | 162 |
| Costo de Producción Gorro con tira. | 163 |
| Inversión en capital de trabajo. | 165 |
| Capital de Trabajo de la Bata Médico. | 165 |
| Capital de Trabajo de Bata Paciente. | 166 |
| Capital de Trabajo Sábana Plana. | 167 |

| | |
|--|-----|
| Capital de Trabajo Overol o Traje de Bioseguridad. | 168 |
| Capital de Trabajo Funda de Almohada. | 169 |
| Capital de Trabajo Gorro con tira. | 170 |
| Inversión inicial del proyecto. | 171 |
| Presupuesto de ingresos. | 171 |
| Estado de situación inicial o Balance General. | 174 |
| Estado de Resultado. | 175 |
| Estado de flujo de efectivo. | 178 |
| Cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR). | 179 |
| Cálculo del Valor Actual Neto (VAN). | 180 |
| Cálculo del Periodo de recupero de la inversión (PRI). | 181 |
| Relación Beneficio y Costo. | 182 |
| Modelo del negocio | 184 |
| El producto. | 185 |
| Función de la ropa descartable. | 185 |
| Segmento de mercado. | 185 |
| Cubrimiento geográfico del plan de negocio | 186 |
| Evaluación de la idea de negocio como una oportunidad de mercado | 189 |
| CAPÍTULO III | 190 |
| Resultados | 190 |
| CONCLUSIONES | 194 |

| | |
|----------------------------|-----|
| RECOMENDACIONES | 195 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 196 |
| ANEXOS | 199 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|---|----|
| Gráfico No. 1 Plan de negocio..... | 12 |
| Gráfico No. 2 Fases de recolección | 23 |
| Gráfico No. 3 Representación Gráfica – Tipo de institución de salud | 40 |
| Gráfico No. 4 Representación Gráfica – Tipo de prendas..... | 41 |
| Gráfico No. 5 Representación Gráfica – Característica más importante a la hora de seleccionar el proveedor | 42 |
| Gráfico No. 6 Representación Gráfica – Rango de precio que paga por la Bata Paciente..... | 43 |
| Gráfico No. 7 Representación Gráfica – Lugar de establecimiento en el Sur de la ciudad..... | 44 |
| Gráfico No. 8 Representación Gráfica – Mejor opción para nuestro establecimiento | 45 |
| Gráfico No. 9 Representación Gráfica – Tipo de tela que estima conveniente para la elaboración del vestuario | 47 |
| Gráfico No. 10 Representación Gráfica – Color que recomienda para la ropa descartable | 48 |

| | |
|---|----|
| Gráfico No. 11 Representación Gráfica – Cantidad de veces que recomienda por higiene el cambio del vestuario | 49 |
| Gráfico No. 12 Representación Gráfica – Utiliza las redes sociales para adquirir la ropa hospitalaria..... | 50 |
| Gráfico No. 13 Representación Gráfica – Frecuencia con la que compra este tipo de ropa | 51 |
| Gráfico No. 14 Representación Gráfica – Volumen de compra de bata médico.. | 52 |
| Gráfico No. 15 Representación Gráfica – Volumen de compra de bata paciente | 53 |
| Gráfico No. 16 Representación Gráfica – Volumen de compra de sábana plana. | 54 |
| Gráfico No. 17 Representación Gráfica – Volumen de compra de overoles o trajes de bioseguridad..... | 55 |
| Gráfico No. 18 Representación Gráfica – Volumen de compra de las fundas de almohada..... | 56 |
| Gráfico No. 19 Representación Gráfica – Volumen de compra de Gorro con tiras | 57 |
| Gráfico No. 20 Logo de J&W Medic | 62 |
| Gráfico No. 21 Análisis FODA | 63 |
| Gráfico No. 22 Matriz FODA..... | 63 |
| Gráfico No. 23 Organigrama de J&W Medic..... | 65 |
| Gráfico No. 24 Macro localización | 72 |
| Gráfico No. 25 Micro localización | 75 |
| Gráfico No. 26 Ciclo de Vida de J&W Medic | 81 |
| Gráfico No. 27 Primer boceto de la Bata Médico | 82 |

| | |
|--|-----|
| Gráfico No. 28 Diseño final de la Bata Médico | 82 |
| Gráfico No. 29 Primer boceto de la Bata paciente | 83 |
| Gráfico No. 30 Diseño final de la Bata Paciente | 83 |
| Gráfico No. 31 Primer boceto de la Sábana Plana | 84 |
| Gráfico No. 32 Diseño final de la Sábana Plana | 84 |
| Gráfico No. 33 Primer boceto del overol o traje de bioseguridad | 85 |
| Gráfico No. 34 Diseño final del Overol o Traje de Bioseguridad | 85 |
| Gráfico No. 35 Primer boceto de la funda de almohada | 86 |
| Gráfico No. 36 Diseño final de la Funda de Almohada | 86 |
| Gráfico No. 37 Primer boceto de la gorra con tira | 87 |
| Gráfico No. 38 Diseño final del Gorro con Tira..... | 87 |
| Gráfico No. 39 Dibujo de ensamble Bata Médico..... | 88 |
| Gráfico No. 40 Diagrama de ensamble Bata Médico..... | 89 |
| Gráfico No. 41 Flujograma de la Bata Médico | 90 |
| Gráfico No. 42 Dibujo de ensamble Bata Paciente | 92 |
| Gráfico No. 43 Diagrama de ensamble Bata Paciente..... | 93 |
| Gráfico No. 44 Flujograma de la Bata Paciente | 94 |
| Gráfico No. 45 Dibujo de ensamble Sábana Plana..... | 96 |
| Gráfico No. 46 Diagrama de ensamble Sábana Plana | 97 |
| Gráfico No. 47 Flujograma de Sábana Plana | 98 |
| Gráfico No. 48 Dibujo de ensamble Overol o Traje de bioseguridad | 100 |

| | |
|--|-----|
| Gráfico No. 49 Diagrama de ensamble Traje de Bioseguridad..... | 101 |
| Gráfico No. 50 Flujograma del Overol o Traje de Bioseguridad | 102 |
| Gráfico No. 51 Dibujo de ensamble Funda de Almohada..... | 104 |
| Gráfico No. 52 Diagrama de ensamble Funda de Almohada | 105 |
| Gráfico No. 53 Flujograma de la Funda de Almohada..... | 106 |
| Gráfico No. 54 Dibujo de ensamble Gorro con tira | 108 |
| Gráfico No. 55 Diagrama de ensamble Gorro con tira..... | 109 |
| Gráfico No. 56 Flujograma del Gorro con tira | 110 |
| Gráfico No. 57 Precio de lanzamiento..... | 114 |
| Gráfico No. 58 Precio rebajado | 115 |
| Gráfico No. 59 Precio multipack..... | 115 |
| Gráfico No. 60 Página oficial de J&W Medic..... | 117 |
| Gráfico No. 61 Características de nuestro producto en página oficial de J&W Medic..... | 117 |
| Gráfico No. 62 Planta de producción | 127 |
| Gráfico No. 63 Valores típicos de K según la industria | 128 |
| Gráfico No. 64 Tasa de inflación anual..... | 154 |
| Gráfico No. 65 Administración zonal de Quito..... | 187 |
| Gráfico No. 66 Administración zonal (Parroquias Urbanas y Rurales) | 188 |
| Gráfico No. 67 Administración zonal Eloy Alfaro..... | 188 |
| Gráfico No. 68 Administración zonal Quitumbe..... | 189 |

| | |
|--|-----|
| Gráfico No. 69 Análisis del entorno..... | 190 |
|--|-----|

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla No. 1 Criterios de segmentación | 14 |
| Tabla No. 2. Variable de operación..... | 35 |
| Tabla No. 3 Cálculo de la muestra | 38 |
| Tabla No. 4 Porcentaje de error y nivel de confianza | 39 |
| Tabla No. 5 Tabulación – Tipo de institución a la que pertenece su establecimiento..... | 40 |
| Tabla No. 6 Tabulación – Tipo de prendas que utiliza con más frecuencia..... | 41 |
| Tabla No. 7 Tabulación – Característica más importante a la hora de seleccionar su proveedor | 41 |
| Tabla No. 8 Tabulación – Rango de precio que paga por la Bata Paciente..... | 43 |
| Tabla No. 9 Tabulación – Lugar de establecimiento en el Sur de la ciudad | 44 |
| Tabla No. 10 Tabulación – Mejor opción para nuestro establecimiento..... | 45 |
| Tabla No. 11 Tabulación – Tipo de tela estimada convenientemente para la elaboración del vestuario | 46 |
| Tabla No. 12 Tabulación – Color que recomienda para la ropa descartable..... | 47 |
| Tabla No. 13 Tabulación – Cantidad de veces que recomienda por higiene el cambio de vestuario | 48 |
| Tabla No. 14 Tabulación – Utiliza las redes sociales para adquirir la ropa hospitalaria..... | 49 |
| Tabla No. 15 Tabulación – Frecuencia con la que compra este tipo de ropa..... | 50 |

| | |
|---|----|
| Tabla No. 16 Tabulación – Volumen de compra de bata médico | 52 |
| Tabla No. 17 Tabulación – Volumen de compra de la bata paciente | 53 |
| Tabla No. 18 Tabulación – Volumen de compra de sábana plana | 54 |
| Tabla No. 19 Tabulación – Volumen de compra de overoles o trajes de bioseguridad..... | 55 |
| Tabla No. 20 Tabulación – Volumen de compra de las fundas de almohada | 56 |
| Tabla No. 21 Tabulación – Volumen de compra de las Gorro con tiras | 57 |
| Tabla No. 23 Datos de la empresa..... | 61 |
| Tabla No. 23 Funciones del cargo Gerente General..... | 66 |
| Tabla No. 24 Funciones del cargo de Jefe Contable | 66 |
| Tabla No. 25 Funciones del cargo Asistente de Compras | 67 |
| Tabla No. 26 Funciones del cargo Jefe de Producción..... | 68 |
| Tabla No. 27 Funciones del cargo Operador Cortador..... | 69 |
| Tabla No. 28 Funciones del cargo Operador de confección..... | 69 |
| Tabla No. 29 Funciones del cargo Auxiliar de Calidad y Bodega | 70 |
| Tabla No. 30 Funciones del cargo Vendedor | 71 |
| Tabla No. 31 Comparación de factores - Método de factor ponderado | 74 |
| Tabla No. 32 Comparación de la competencia..... | 75 |
| Tabla No. 33 Comparación de proveedores | 77 |
| Tabla No. 34 Características de la Bata médico | 78 |
| Tabla No. 35 Características de la Bata Paciente | 78 |

| | |
|---|-----|
| Tabla No. 36 Características de la Sábana Plana..... | 79 |
| Tabla No. 37 Características del Overol..... | 79 |
| Tabla No. 38 Características de la Funda de almohada..... | 80 |
| Tabla No. 39 Características de Gorro con tiras..... | 80 |
| Tabla No. 40 Hoja de Ruta de la Bata Médico..... | 91 |
| Tabla No. 41 Hoja de Ruta de la Bata Paciente..... | 95 |
| Tabla No. 42 Hoja de Ruta de Sábana Plana..... | 99 |
| Tabla No. 43 Hoja de Ruta del Overol o traje de bioseguridad..... | 103 |
| Tabla No. 44 Hoja de Ruta de la Funda de Almohada..... | 107 |
| Tabla No. 45 Hoja de Ruta del Gorro con tira..... | 111 |
| Tabla No. 46 Descripción y presentación de la ropa descartable..... | 112 |
| Tabla No. 47 Características de la Máquina Industrial Recta..... | 118 |
| Tabla No. 48 Características de la Máquina Industrial Overlock..... | 119 |
| Tabla No. 49 Características de la Máquina Cortadora de Tela..... | 119 |
| Tabla No. 50 Características de la mesa de corte..... | 120 |
| Tabla No. 51 Características de la Estantería..... | 120 |
| Tabla No. 52 Características del Tubo Desenrollador..... | 121 |
| Tabla No. 53 Características del mueble de oficina..... | 121 |
| Tabla No. 54 Características de la mesa para comedor..... | 122 |
| Tabla No. 55 Características del Microondas..... | 122 |
| Tabla No. 56 Características del Computador..... | 123 |

| | |
|---|-----|
| Tabla No. 57 Características de la Impresora..... | 123 |
| Tabla No. 58 Características de los insumos y suministros | 124 |
| Tabla No. 59 Valores de la Maquinaria..... | 129 |
| Tabla No. 60 Cuadro de superficies | 129 |
| Tabla No. 61 Capacidad de Producción Bata Médico..... | 131 |
| Tabla No. 62 Capacidad de Producción Bata Paciente | 131 |
| Tabla No. 63 Capacidad de Producción Sábana Plana..... | 132 |
| Tabla No. 64 Capacidad de Producción Overol | 132 |
| Tabla No. 65 Capacidad de Producción Funda de Almohada..... | 132 |
| Tabla No. 66 Capacidad de Producción Gorro con tira..... | 133 |
| Tabla No. 67 Activos del área de producción | 137 |
| Tabla No. 68 Activos del área administrativa | 138 |
| Tabla No. 69 Activos del área de ventas | 138 |
| Tabla No. 70 Inversión de Activos Diferidos..... | 139 |
| Tabla No. 71 Salario mínimo unificado | 140 |
| Tabla No. 72 Mano de obra directa | 140 |
| Tabla No. 73 Mano de obra indirecta..... | 141 |
| Tabla No. 74 Materia Prima | 141 |
| Tabla No. 75 Servicios Básicos..... | 142 |
| Tabla No. 76 Arriendo..... | 142 |
| Tabla No. 77 Uniformes | 142 |

| | |
|--|-----|
| Tabla No. 78 Gastos de reparación y mantenimiento..... | 143 |
| Tabla No. 79 Seguros | 143 |
| Tabla No. 80 Insumos y suministros Área Prod..... | 143 |
| Tabla No. 81 Insumos y suministros Área Adm. | 144 |
| Tabla No. 82 Gastos de reparación y mantenimiento..... | 144 |
| Tabla No. 83 Seguros | 145 |
| Tabla No. 84 Insumos y suministros Área Adm. | 145 |
| Tabla No. 85 Documentos Fuente | 145 |
| Tabla No. 86 Tasa..... | 146 |
| Tabla No. 87 Suministros Área ventas | 146 |
| Tabla No. 88 Gastos de reparación y mantenimiento Área ventas..... | 146 |
| Tabla No. 89 G.R.M. Vehículo | 147 |
| Tabla No. 90 Matricula Vehículo | 147 |
| Tabla No. 91 Seguros Área ventas | 147 |
| Tabla No. 92 Documentos Fuente Área Ventas | 148 |
| Tabla No. 93 Insumos y suministros Área Ventas | 148 |
| Tabla No. 94 Depreciación del Área de Prod..... | 149 |
| Tabla No. 95 Reposición según Vida útil en al Área de Prod..... | 149 |
| Tabla No. 96 Depreciación del Área Adm. | 149 |
| Tabla No. 97 Reposición según vida útil en Área Adm. | 150 |
| Tabla No. 98 Amortización Área de Adm..... | 150 |

| | |
|---|-----|
| Tabla No. 99 Depreciación Área Ventas | 150 |
| Tabla No. 100 Reposición según vida útil de Área Ventas | 150 |
| Tabla No. 101 Gastos del Área de Producción..... | 151 |
| Tabla No. 102 Gastos del Área de Administración | 152 |
| Tabla No. 103 Gasto del Área de Ventas | 153 |
| Tabla No. 104 Capacidad de producción Bata Médico | 154 |
| Tabla No. 105 Programa de Producción Bata Médico | 155 |
| Tabla No. 106 M.P.D. Tela | 155 |
| Tabla No. 107 M.P.I. Hilo | 155 |
| Tabla No. 108 M.P.I. Etiqueta..... | 156 |
| Tabla No. 109 M.P.I. Elástico | 156 |
| Tabla No. 110 M.P.I. Funda | 156 |
| Tabla No. 111 Energía Eléctrica..... | 157 |
| Tabla No. 112 Agua Potable..... | 157 |
| Tabla No. 113 Capacidad de producción Bata Paciente..... | 157 |
| Tabla No. 114 Programa de Producción Bata Paciente..... | 157 |
| Tabla No. 115 M.P.D Tela | 158 |
| Tabla No. 116 M.P.I. Hilo | 158 |
| Tabla No. 117 M.P.I. Etiqueta..... | 158 |
| Tabla No. 118 M.P.I Funda | 158 |
| Tabla No. 119 Capacidad de producción sábana plana..... | 159 |

| | |
|---|-----|
| Tabla No. 120 Programa de Producción Sábana Plana | 159 |
| Tabla No. 121 M.P.D. Sábana Plana | 159 |
| Tabla No. 122 M.P.I. Sábana Plana..... | 159 |
| Tabla No. 123 Capacidad de producción Overol | 160 |
| Tabla No. 124 Programa de Producción Overol..... | 160 |
| Tabla No. 125 M.P.D. Tela | 160 |
| Tabla No. 126 M.P.I. Hilo | 160 |
| Tabla No. 127 M.P.I. Etiqueta..... | 161 |
| Tabla No. 128 M.P.I. Elástico | 161 |
| Tabla No. 129 M.P.I. Funda | 161 |
| Tabla No. 130 M.P.I. Cierre | 161 |
| Tabla No. 131 Capacidad de producción Funda de Almohada | 162 |
| Tabla No. 132 Programa de Producción Funda de Almohada | 162 |
| Tabla No. 133 M.P.D. Tela | 162 |
| Tabla No. 134 M.P.I. Hilo | 163 |
| Tabla No. 135 M.P.I. Funda | 163 |
| Tabla No. 136 Capacidad de producción Gorro con tira | 163 |
| Tabla No. 137 Programa de Producción Funda de Almohada | 163 |
| Tabla No. 138 M.P.D. Tela | 164 |
| Tabla No. 139 M.P.I. Hilo | 164 |
| Tabla No. 140 M.P.I. Funda | 164 |

| | |
|---|-----|
| Tabla No. 141 Cálculo del Capital de Trabajo Bata Médico..... | 165 |
| Tabla No. 142 Cálculo del Capital de Trabajo Bata Paciente | 166 |
| Tabla No. 143 Cálculo del Capital de Trabajo Sábana Plana..... | 167 |
| Tabla No. 144 Cálculo del Capital de Trabajo Traje de Bioseguridad..... | 168 |
| Tabla No. 145 Cálculo del Capital de Trabajo Funda de Almohada..... | 169 |
| Tabla No. 146 Cálculo del Capital de Trabajo Gorro con tira | 170 |
| Tabla No. 147 Inversión inicial del proyecto | 171 |
| Tabla No. 148 Ingresos de Bata Médico | 172 |
| Tabla No. 149 Ingresos Bata Paciente..... | 172 |
| Tabla No. 150 Ingresos Sábana Plana | 172 |
| Tabla No. 151 Ingresos Overol o traje de bioseguridad | 173 |
| Tabla No. 152 Ingresos de Funda de Almohada | 173 |
| Tabla No. 153 Ingresos Gorro con tira..... | 173 |
| Tabla No. 154 Estado de Situación Inicial J&W Medic..... | 174 |
| Tabla No. 155 Estado de Resultado..... | 175 |
| Tabla No. 156 Estados de Resultados de 5 periodos..... | 176 |
| Tabla No. 157 Estado de flujo de efectivo | 178 |
| Tabla No. 158 Costo promedio ponderado del capital (CPPC)..... | 180 |
| Tabla No. 159 Datos para calcular el PRI | 181 |
| Tabla No. 160 Segmento de mercado..... | 185 |

RESUMEN

El presente proyecto tiene como finalidad verificar la viabilidad del negocio, con respecto a la confección y venta de ropa y accesorios quirúrgicos para centros de salud.

Según la investigación, el producto es dirigido al sector de la salud de la ciudad de Quito, en el sector sur de la misma, tomando como referencia a los centros de salud para la investigación y considerando las necesidades del público que involucra la higiene de cada individuo.

Dentro de la investigación los estudios que contiene el proyecto son: el estudio de mercado que permite estudiar las necesidades de los consumidores considerando sus gustos, deseos, precios, entre otros; el análisis del entorno donde encabeza la propuesta de negocio permite hablar del producto en sí, sus funciones y los sectores donde pretende negociar el producto; el plan organizacional donde se da a conocer a la empresa, su filosofía, estructura organizacional y sus funciones; el estudio técnico donde se analiza el sector y entorno empresarial, es decir, su ubicación, la competencia, proveedores, el producto y sus estrategias que facilitan la incorporación del negocio facilitando el proceso de producción que va desde la materia prima al producto final o terminado; el estudio de producción analiza la parte de la capacidad de producción que pretende llegar el negocio mediante la maquinaria, equipos y personal que incorpore la empresa y estos requieran una distribución de espacios y servicios en la planta y finalmente el estudio financiero que define la inversión de activos, capital de trabajo y financiamiento por parte de terceros, también los ingresos y egresos que sostendrá la empresa al momento de invertir e iniciar en el proyecto, dando paso a la presentación de los estados financieros para dar un resumen de la viabilidad del mismo.

Hoy en día, podemos considerar una propuesta de negocio como parte de una entrada financiera al país y personal el cual fomenta el crecimiento económico y laboral dependiendo de su desarrollo y crecimiento en el mercado.

PALABRAS CLAVE: Plan de negocios, creación de una empresa, proceso de producción, ropa descartable, análisis del entorno.

ABSTRACT

The purpose of this project is to verify the viability of the business with respect to the manufacture and sale of surgical clothing and accessories for health centers.

According to the research, the product is conducted to the health sector of the city of Quito, in the southern sector of the city, taking as a reference the health centers for the research and considering the needs of the public involving the hygiene of each individual.

Within the research, the studies contained in the project are: the market study that allows to study the needs of consumers considering their tastes, desires, prices, among others; the analysis of the environment where the business proposal is headed allows to talk about the product itself, its functions and the sectors where the product intends to negotiate; the organizational plan where the company, its philosophy, organizational structure and functions are made known; the technical study where the sector and business environment is analyzed, that is, its location, the competition, suppliers, the product and its strategies that facilitate the incorporation of the business facilitating the production process that goes from the raw material to the final or finished product; the production study analyzes the part of the production capacity that the business intends to reach through the machinery, equipment and personnel that the company incorporates and these require a distribution of spaces and services in the plant and finally the financial study that defines the investment of assets, working capital and financing by third parties, also the income and expenses that the company will sustain at the time of investing and starting the project, giving way to the presentation of the financial statements to give a summary of the feasibility of the project.

Nowadays, we can consider a business proposal as part of a financial and personal entry into the country which fosters economic and employment growth depending on its development and growth in the market.

KEYWORDS: Business plan, creation of a company, production process, disposable clothing, analysis of the environment.



Lic. Jorge Luis Gavilanez
0985184054
1716907298
Aprobado

INTRODUCCIÓN

Planteamiento del problema

Con el transcurso del tiempo la evolución de la ropa quirúrgica ha ido mejorando en su uso ya que con anterioridad solo se utilizaba un delantal para todo cirujano que realizaba una intervención y estos eran manchados de sangre y provocaba que no había las normas y protocolos de asepsia como medida de prevención de bacterias y/o gérmenes, lo cual en los años de (1827-1912) el cirujano inglés Joseph Lister empezó a utilizar por primera vez un vestuario esterilizado dando como ejemplo de cambio en la limpieza personal tanto para el paciente como para todo médico como un principio de la cirugía antiséptica para eliminar todo tipo de microorganismos.

Los manufactureros textiles rediseñan sus procesos y productos a fin de dar un impacto menos contaminante al medio ambiente, y de ser posible reducir recursos y desperdicios de materiales para así darles un propósito renovador, estas medidas no solo reemplazan el balance ecológico y protegen la salud humana, sino que también ofrecen a menudo un beneficio fiscal para la compañía.

De igual forma en la actualidad el gobierno da prioridad a la producción nacional el cual su trabajo está encaminado en fortalecer el ecosistema emprendedor, en la generación de políticas públicas y estrategias que incentiven la generación de emprendimientos, la formalización y el crecimiento de las diversas estructuras empresariales.

Por lo tanto esta ropa quirúrgica ha aumentado su uso o necesidad a razón de la emergencia sanitaria o mejor conocida como Covid-19 y esto como resultante da propuesta a la creación de un plan de negocios el cual enfocará a potenciar una marca y calidad de productos descartables en todo centro hospitalario.

La actividad textil constituye una importante fuerza generadora de empleo porque esta abarca mano de obra no calificada y es además una industria integrada que requiere suministros de otros ámbitos como el agrícola, ganadero, industria de

plásticos, industria química, entre otros. La industria textil contribuye un aporte valioso con respecto a las exportaciones, sin embargo, tiene el reto de competir dentro y fuera del país y más competitividad son con los productos de China, como consecuencia el sector nacional trata de permitir o incentivar a la mejora continua y generar importantes como plazas de empleo.

A pesar de esto las manufacturas textiles consideran medidas sanitarias para el cuidado de las personas frente a lo tradicional; como es la higiene la cual evita infecciones cruzadas a todo tipo de ropa y en este caso la ropa descartable tenga una mayor confianza y comodidad, de igual manera esta debe ser económica ya que al ser una ropa desechable y competir con otras industrias debe tomarse en cuenta toda situación: económico, social, ambiental y seguridad.

Formulación del problema

¿Cómo ayudaría la constitución de una empresa productora de ropa y accesorios quirúrgicos que brinde solución al desabastecimiento de los centros médicos en el sur de Quito?

Antecedentes

Según Mayanquer (2014) en el país de Ecuador para el proyecto de “Instalación y funcionamiento de una microempresa para elaborar prendas hospitalarias desechables en la ciudad de Ibarra” realizado hay un alto índice de demanda para la elaboración de ropa descartable siendo que este tenga una factibilidad y sea posible crear una microempresa de prendas hospitalarias desechables para instituciones públicas y privadas, de igual manera este proyecto tuvo una inversión familiar y un financiamiento bancario para obtener el aporte total de iniciación, a su vez la recuperación de lo invertido fue durante el primer año de actividad lo cual fomento el aumento de mano de obra y menores gastos y costos por la debida necesidad y falta de competencia en la ciudad. Para este proyecto se utilizó una investigación cuantitativa ya que por medio de la técnica de encuesta para la recopilación de datos siendo estas aplicadas a varios hospitales, clínicas y algunos consultorios.

Según Luna (2015) en el país de Colombia para el “Plan de negocio para la creación de una empresa productora y comercializadora de ropa quirúrgica con aplicación de nanotecnología” se indica que con ayuda de un laboratorio de fisicoquímica teórica y experimental la nanotecnología no es común utilizarla en estas prendas y a nivel del país, lo cual hace que su proyecto requiera de los estándares de calidad tomando en cuenta las Normas ISO de Colombia para la producción y establecimiento, mediante una investigación exploratoria y con ayuda de la técnica de la entrevista a los mandos administrativos de entidades de salud definen que es una gran oportunidad y un alto beneficio del tipo de producción con nanotecnología.

Según Velasco, Universidad Central del Ecuador (2015) en el país de Ecuador para el proyecto “Análisis comparativo del impacto ambiental en el uso de ropa desechable y reutilizable de quirófano” permite evidenciar que el manejo de ropa reutilizable es menos amigable para el ambiente, por lo tanto es recomendable usar ropa descartable para luego ser incinerada lo cual no afecta a una gran escala al ambiente es por eso que el proyecto es presentado como una comparación entre ambos productos teniendo una satisfacción y una aprobación de que es mejor usar ropa quirúrgica desechable, esta investigación es explicativa y cuantitativa ya que utilizando una metodología de matrices de Leopold que permiten evaluar las entradas de relación entre causa y efecto ante el impacto ambiental que mantiene este tipo de ropa desechable o descartable.

Justificación

Actualmente el sector textil presenta un porcentaje de crecimiento en cuanto a las medianas y pequeñas empresas de producción en el Ecuador, cumpliendo parámetros de calidad que sean necesarios para el sector de la salud, analizando las necesidades en cuanto a la protección viral del ser humano y considerando los bajos costos de producción en cada uno de los procesos las cuales son sometidas en la ropa descartable. La idea presentada en este proyecto es un modelo de negocio considerando la innovación y procesos de transformación de la materia prima lo cual permite un incremento de este tipo de producto.

Además en este proyecto se está trabajando sobre un sector de la economía y con este se quiere lograr no solo la realización de los objetivos personales, sino también contribuir con la generación de empleos formales, en un país donde la tasa de desempleo aumenta desde Diciembre del 2019 con un valor de 4.95%, en vista de todo lo expuesto uno de los ideales es brindar una guía para todo emprendedor que desconozca información necesaria para la constitución y elaboración del producto con sus debidas reglamentaciones impuestas por el municipio o gobierno ecuatoriano, además aportar al desarrollo social y económico del país.

Esta propuesta brinda una solución teórica y con una aplicación de las necesidades de salud con una organización sistemática, mediante bases fundamentales y actuales, los cuales permitirán acoplarse a los distintos cambios y exigencias de la sociedad.

Objetivos

Objetivo General.

Desarrollar un plan de negocio para la creación de una empresa dedicada a la producción de ropa y accesorios quirúrgicos en el sector sur de Quito en el periodo 2020, considerando aspectos fundamentales de la sociedad.

Objetivos Específicos.

- Realizar una investigación de mercado con aspectos metodológicos el cual favorezca la constitución de empresa de ropa quirúrgica.
- Elaborar una descripción de un plan de negocio de acuerdo a las necesidades del sector y acordes a un plan operativo.
- Estructurar el régimen legal de la empresa a base del marco legal del país.
- Definir un estudio de los recursos necesarios que conformarán la empresa y permitan el funcionamiento del mismo.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

Bases teóricas

Existen diferentes conceptos sobre plan de negocios tales como:

El plan de negocios es un documento, escrito de manera clara, precisa y sencilla, que es el resultado de un proceso de planeación. Este plan de negocios sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se quieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollarán para alcanzarlos. (Weinberger, 2009)

También Peña (2018) afirma de manera similar que: “Un plan de negocio, presentado de forma escrita que describe características fundamentales como visión, misión, objetivos, propuesta de negocio, situación financiera y técnica de una idea de negocio, es decir una especie de guía sencilla y clara la cual facilitará la parte económica y rentabilidad de la empresa dentro del mercado según su actividad”.

Por otro lado, también un “Plan de negocio es una elaboración de un documento escrito de un proyecto innovador, de inversión o de una idea extensa la cual puede incluir temas concretos de una organización para implementarla dentro del mercado de forma clara y sencilla siendo este un proyecto focalizado a un producto o servicio que satisfaga las necesidades del consumidor y del empresario”. (Flórez, 2015)

Para Karis (2017) dice que: “el análisis de un plan de negocios tiene importancia porque da una visión y resalta al aspecto económico y financiero de una empresa, así como, las diferentes herramientas que mantendrán el flujo de crecimiento dentro del mercado y adaptación a los cambios de que puedan presentarse ante un riesgo o desarrollo de la actividad económica”.

Para el desarrollo de una nueva idea emprendedora se debe obtener cierta información las cuales son:

Información primaria: estudio de factibilidad del proyecto.

Información secundaria: información que sustenta la factibilidad del proyecto aplicando procesos de investigación.

Estructura de un plan de negocio.

1. Investigación preliminar

Consiste en un sondeo dentro del mercado permitiendo saber si el proyecto debe o no continuar para el estudio.

Según la guía para el desarrollo del proyecto a estudiar, un plan de negocio contiene la siguiente estructura:

- Título: nombre de la investigación realizada o propuesta.
- Formulación del problema: descripción de los elementos del problema.
- Objetivos: propósitos, metas a realizar en el plan de negocio, clasificándolos en objetivos generales o específicos en tiempos definidos (corto, mediano o largo plazo).
- Justificación: convivencia profesional, social o económica del plan del negocio.
- Delimitación: segmentación del mercado.
- Bases metodológicas: descripción de las fuentes de información aplicadas al estudio del proyecto.
- Descripción y visión del negocio: información que permita entender el negocio y la descripción de los productos y los servicios que ofrece.
- Planeamiento estratégico: una estrategia de planeamiento que nos permita saber dónde estamos y hacia dónde vamos, así como cuáles son nuestras fortalezas y debilidades.

2. Investigación de pre-factibilidad

Consiste en estudiar las variables de negociación observando el comportamiento del proyecto en los aspectos económicos, sociales y ambientales que determinen la opción más viable y seguir con las metas del emprendedor. (Flórez, 2015)

- Estrategia de comercialización y ventas: estrategia que se va a seguir para distribuir y vender los productos.
- Análisis del proceso productivo: cómo se tiene que organizar para producir, los insumos, maquinaria, etc., los cuales son necesarios.
- Análisis económico financiero: corresponde a los ingresos y egresos que van a tener. (PINTO, 2013)

3. Estudio de factibilidad

Consiste en dar la aceptación o no del estudio tomando en cuenta las modificaciones de las fuentes financieras, segmentación del mercado, gastos y costos incurridos en el plan de negocio.

Estudios de un plan de negocio.

Se manifiesta que el plan de negocios comprende de una serie de planes internos de cada actividad de la empresa como son: un plan de marketing, de producción, de recursos humanos entre otros, sin embargo, hay negocios que no contienen todas las funciones y áreas departamentos por lo que un plan se debe manejar de manera clara y sencilla acorde a las necesidades del negocio pertinente.

Para desarrollar un plan de negocio es necesario aplicar planes estratégicos y un plan organizacional que permitan conocer los objetivos y estrategias del proyecto. Esto permite sintetizar la información del negocio:



Gráfico No. 1 Plan de negocio
Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Definiciones básicas

Estudio de mercado.

El estudio de mercado, es uno de los más importantes dentro de un proyecto a ser implementado ya que dentro de este existirá un intercambio entre compradores y vendedores. Dentro de este se analiza características como el mercado o entorno del proyecto, demanda, oferta, estrategias comerciales para el producto o servicio que se quiere implementar estudiando gastos, costos, precios, promoción, logística y publicidad de dicho producto.

El estudio de mercado es una herramienta para la toma de decisiones a los dueños del negocio identificando los problemas y oportunidades dentro del mercado en un tiempo determinado. (Moyano, 2015)

El mercado.

El mercado es un lugar donde se realiza transacciones entre compradores y vendedores de un producto o servicio por un determinado precio. Dentro de este

se comprende entre personas, hogares, empresas que tienen necesidades y desean ser satisfechas, este tipo de mercado pueden ser:

- Mercado total: conformado por la totalidad de un universo.
- Mercado potencial: conformado por todos los entes del mercado total.
- Mercado objetivo: conformado por los segmentos del mercado potencial.
- Mercado real: conformado por el mercado objetivo, es decir, a lo que se ha logrado llegar (consumidores) del segmento del mercado.

Segmento del mercado.

La estructura del mercado se determina por aspectos del entorno general los cuales consisten en una división de la población con características similares como por ejemplo gustos, necesidades, deseos o preferencias según las exigencias de compra del producto o servicio. (Jaramillo, Guerrero, & García, 2017)

Clasificación del segmento de mercado.

La segmentación del mercado es un proceso que encamina a identificar a los consumidores con la finalidad de establecer los grupos de necesidad y poder ofertar por separado ese producto o servicio por lo que se divide en:

- **Geográfica** se determina la ubicación del mercado (país, región, ciudad o barrio)
- **Demográfica** se divide el mercado tomando características comunes como por ejemplo edad, estado civil, género o situación económica.
- **Psicológicas** se divide tomando en consideración los gustos o preferencias del mercado.

Proceso de segmentación de mercados.

El proceso de segmentación comporta las siguientes fases:

1. Definición del mercado a segmentar

Recoger y analizar toda la información que hay sobre el mercado que se quiere segmentar (dimensión aproximada, lugar de compra, uso del producto, frecuencia de compra...).

2. Elección de los criterios de segmentación

Selección de las variables para segmentar. Los criterios se pueden clasificar en:

Tabla No. 1 Criterios de segmentación

| Criterios objetivos | | Criterios subjetivos | |
|----------------------------|--|---|---|
| VARIABLES demográficas | Edad, sexo, estado civil, peso, estatura (País, región, hábitat, barrio) | | |
| VARIABLES geográficas | implica diferencias culturales, religiosas, de hábitos y costumbres. | VARIABLES psicográficas | Como personalidad, estilo de vida, preferencias |
| VARIABLES socio-económicas | Nivel de ingresos, estudios o la ocupación Frecuencia de compra (no consumidores, consumidores ocasionales, medios y grandes consumidores); la motivación de compra (precio, calidad, cercanía, variedad, disponibilidad) | Criterios psicológicos o de comportamiento. | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

3. Determinación de los segmentos del mercado

Una vez que los datos han sido recogidos, estos se depuran, agrupan y se identifican los segmentos.

La empresa debe decidir entonces a cuál o a cuáles de ellos va a dirigir sus productos, lo que dependerá de la competencia que haya en cada segmento, de los recursos económicos de que disponga la empresa, de sus ventajas competitivas (Jaramillo, Guerrero, & García, 2017)

Marketing mix.

El marketing mix es una herramienta que sirve para alcanzar metas mediante una combinación de elementos como son: producto, precio, promoción y distribución o también conocido con el nombre de las 4`p del marketing. (Espinoza, 2016)

Para esto las variables del marketing mix deben combinarse para alcanzar los objetivos planteados y estos deben estar conjuntamente relacionados y en coherencia para que logren complementarse entre sí.

Los cuales se detallan a continuación:

- Producto
- Precio
- Distribución o Plaza
- Comunicación

Producto.

Se define como el conjunto de características y atributos tangibles (tamaño, forma) o intangibles (marca, servicio e imagen) por el cual satisfacen las necesidades de los consumidores.

Los productos son objetos físicos, servicios, personas, lugares, ideas.

Los servicios son productos que consisten en actividades, beneficios que ofrecen a la venta como ejemplo un banco u hotel.

Cada producto tiene un ciclo de vida (introducción, crecimiento, madurez y declive), por lo cual el emprendedor debe adoptar una estrategia diferente para cada decisión en este proceso para alcanzar las necesidades del consumidor al cual será dirigido. (Espinoza, 2016)

Precio.

El precio es una variable que permite o genera ingresos a cada negocio. El precio es fijado determinados ciertos aspectos o variables como costos, competencia, es decir, limitaciones del entorno competitivo y de la actitud del consumidor, así como también las características del producto, publicidad, promoción que se le otorga a este. (Jaramillo, Guerrero, & García, 2017)

El precio influye según el nivel de la demanda.

El precio de rentabilidad del comercio permitirá la amortización de los costos y gastos que concurran en su elaboración.

El precio de venta será señalado también por la percepción global del consumidor.

Distribución o plaza.

La distribución comprende el cómo llega el producto al consumidor, esto implica los medios de transporte y canales de distribución que serán aplicados al proyecto teniendo en cuenta los cambios que puedan presentarse como por ejemplo los cambios constantes de los recursos a intervenir. (Jaramillo, Guerrero, & García, 2017)

Las decisiones de distribución implican:

Canales de distribución

Puntos de ventas para estimular la compra (merchandising).

Las actividades de logística (transporte, almacenaje, intermediarios).

Promoción o comunicación.

La promoción es una herramienta táctica que es combinada por los anteriores procesos (producto, precio y distribución) el cual se encarga de llegar al mercado. Permitiendo el conocimiento y beneficios que este brinda a la

satisfacción del consumidor por lo que cada empresa deberá diseñar una estrategia pública para orientar al consumidor y este sea adquirido. (Espinoza, 2016)

Existen ciertos métodos que ayudan a esta estrategia:

Publicidad: conocimiento a través de presentaciones y promociones por un patrocinador.

Promoción de ventas: incentivos, descuentos, premios a corto plazo.

Relaciones públicas: creación de una imagen impecable sobre el producto para una presentación de confiabilidad y calidad.

Venta directa: presentación oral a ciertos compradores del producto otorgando información necesaria.

Estudio técnico.

El estudio técnico permite proponer y analizar las opciones para poder elaborar el bien o servicio a comercializar según la necesidad, además verifica a confiabilidad del estudio. Este análisis determina la maquinaria, equipo y materias primas a ser utilizadas dentro del proyecto, así como también las instalaciones, costos y capital que se empleará al proyecto.

El estudio técnico entrega la información necesaria de cuanto hay que invertir, costos de operación, tecnología que se implementará y recursos disponibles lo cual permitirá calcular de mejor manera la producción cómo los recursos para calcular o estimar el capital necesario, mano de obra y materiales que se implementa en el proyecto.

De esta manera el estudio técnico analiza de una manera precisa las características de la planta, espacio físico, maquinaria mientras que al ser analizadas este estudio no deja de relacionarlos con los demás estudios que se enlazan al proyecto y permitirá una producción eficaz y eficiente dando un buen uso a todos los recursos implementados en el proceso de producción.

Un estudio técnico describe los elementos técnicos tales como; tamaño de planta, localización, proceso productivo, maquinaria y equipo, materia prima e insumo, así como ingeniería del proyecto, entre otros.

Tamaño de la planta.

El tamaño del proyecto consiste en el área favorable que ocupa la planta, capacidad de producción de las maquinarias y equipos que permitirán conocer los indicadores necesarios para las distintas decisiones del proyecto. (Alvarez, 2016)

Localización de la planta.

La localización de la planta trata específicamente sobre la ubicación geográfica del negocio con el fin de llegar a obtener una rentabilidad estable. (Alvarez, 2016)

La localización tiene dos etapas:

- 1. Macro localización:** consiste en la zona general donde estará localizado el proyecto.
- 2. Micro localización:** consiste en establecer el punto de ubicación del negocio a través de la macro localización.

Proceso productivo.

Consiste en la toma de decisiones del proceso productivo y como ventaja productiva ante la competencia.

Ciclo de vida de los productos y servicios.

Constituye o describe la evolución de las ventas de un bien o servicio durante un tiempo dentro del mercado. Las condiciones de un producto varían con el cambio del tiempo; así, las ventas y estrategias de un producto y/o servicio, precio, distribución y promoción se deben ajustar al momento de la fase del ciclo de vida en que se encuentra el producto. (Chase & Jacobs, 2012)

El ciclo de vida de un producto tiene las siguientes etapas:

1. Etapa de introducción en el mercado

La fase de introducción ocurre cuando un nuevo producto se introduce en el mercado.

2. Etapa de crecimiento

Cuando un producto es aceptado dentro del mercado, las ventas aumentan rápidamente.

3. Etapa de madurez

El incremento de las ventas es lento, es considerado como un producto establecido por lo que ha comenzado hacerse viejo, en este momento las técnicas de marketing se deben prolongar para alcanzar una rentabilidad en este periodo.

4. Etapa de declinación

Los productos y servicios decaen, debido a cambios en la tecnología, competencia, o desinterés del cliente.

Etapas del diseño del producto.

El diseño de un producto se determina por las siguientes etapas:

- **Idea:** aspecto, tamaño, forma del nuevo producto.
- **Prototipos y pruebas:** Construcción de prototipos del producto, construcción de planta o línea piloto para pruebas de proceso, pruebas de mercado con muestras del producto
- **Diseño final:** Obtención de un producto o servicio vendible, fabricable, capaz de prestar utilidad al cliente.
- Búsqueda de simplificación y reducción de costos sin reducción de valor. (Chase, Jacobs, & Aquilano, 2014)

Proceso del desarrollo de productos

Consiste en una serie de pasos básicos para diseñar un producto. Cada proceso aplica distintos análisis para los productos y/o servicios. (Chase, Jacobs, & Aquilano, 2014)

Diseño del flujo de proceso.

Se concentra en los procesos que siguen los materiales, los componentes y los sub ensambles a medida que pasan por la planta. Las herramientas gerenciales más usadas para el planeamiento de flujos de proceso son (Chase, Jacobs, & Aquilano, 2014):

- **Los dibujos de ensamble:** o sea una vista ampliada donde se armarán las partes de un artículo. (Carro & González, 2000)
- **Los diagramas de ensamble:** o sea un esquema grafico que define como se integran las partes, su orden de ensamble y el patrón global del flujo de materiales a partir del dibujo de ensamble. (Carro & González, 2000)
- **Las hojas de operaciones y ruta:** que especifican la ruta de operaciones y procesos de cada parte del producto de forma individual, con información sobre los equipos o herramientas, operaciones y descripción de la operación conjuntamente con el departamento del que sale la pieza. (Carro & González, 2000)
- **Los diagramas de flujo de proceso:** se utiliza para describir y mejorar el proceso de transformación en los sistemas productivos con símbolos que indican todo lo que le sucede al producto a medida que avanza por la línea de producción, incluso demoras y almacenamientos. (Chase, Jacobs, & Aquilano, 2014)

Maquinaria y Equipo.

Es la parte tecnológica del proyecto la cual es indispensable en las actividades de producción.

Materia prima e insumos.

Constituye la capacidad y disponibilidad de la materia prima y los insumos que son necesarios para la fabricación de nuestro producto o servicio.

Ingeniería del proyecto.

La ingeniería del proyecto se caracteriza por especificar la fase de producción, la cual es la encargada de utilizar los recursos disponibles para la elaboración del producto.

Dentro del estudio la ingeniería destaca su estructura organizacional y productiva del negocio, es decir, especifica a detalle todos los factores a ser analizados dentro de la empresa. Dentro de esta se encuentran ciertos tipos de ingeniería necesarias para la implementación del proyecto. (Alvarez, 2016)

Ingeniería estratégica: actividades tecnológicas para las debidas decisiones del proyecto.

Ingeniería básica: actividad tecnológica que se encarga del diseño del proceso productivo.

Ingeniería de terreno: se encarga de los detalles de los posibles errores o problemas que genera el proyecto al momento de sus actividades.

Estudio organizacional.

Estudio de organización comprende la organización administrativa que cuenta el negocio, dentro de esta se detalla la estructura de la empresa.

Para el estudio organizacional es necesario determinar todos los aspectos organizativos que conforman y detallan lo que es el negocio como son su estructura organizacional, aspectos legales, laborables, métodos para la implementación del recurso humano, ecológicos, entre otros.

Estructura organizacional: detalla quién es la empresa.

- Misión
- Visión
- Objetivos
- Políticas
- Valores
- Estrategias
- Análisis FODA

Aspectos legales: consiste de forma legal la constitución del negocio.

- Permisos y licencias
- Regulación para empleados
- Impuestos

Recurso humano: fuerza humana que influye directamente en el negocio.

- Reclutamiento
- Selección de personal
- Capacitación
- Funciones

Aspecto laboral: consiste en las situaciones o elementos relacionados entre el negocio y empleado.

- Contratación
- Reglamentos internos
- Remuneración

Aspecto ecológico: trata o consiste en la relación entre la empresa y la naturaleza.

Estudio financiero.

El estudio financiero es un proceso de recolección, interpretación, y comparación de los datos recopilados en el proyecto. Su propósito es obtener una

evaluación del estado real de la empresa para así tener una decisión idónea y benéfica a la empresa. (Baena Toro, 2014)

Fase de recolección.

Es aquella donde se reúne todo tipo de información y esta abarca en un grupo externo e interno que conforma la empresa.



Gráfico No. 2 Fases de recolección

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

De igual manera dentro del análisis financiero se reúne información contable (estados financieros) tales como:

- Balance General
- Situación financiera
- Estados de resultados
- Estados de flujo

Estos estados financieros permiten al empresario tomar decisiones, realizar comparaciones, solucionar problemas que generen el proceso productivo y financiero permitiendo trabajar con ellos de forma detallada y sencilla en la realización de los cálculos. (Baena Toro, 2014)

Fase de interpretación.

Comprende el análisis de los cálculos, para evaluar el estado de la compañía mediante todos los estados financieros.

Fase de comparación.

Esta fase comprende la comparación de los distintos periodos, generando un informe detallado de la empresa dando paso a los dueños o gerentes tomar decisiones favorables.

Herramientas para evaluar la situación financiera de una empresa.

Estados financieros.

- Conocimiento de los estados financieros.
- Lectura e interpretación de los estados financieros.

Indicadores financieros.

- Análisis de las razones e indicadores financieros.
- Movimientos de efectivo.
- Análisis de los flujos de caja.

El propósito de un análisis financiero es conocer el estado actual de la empresa a través de métodos, técnicas y herramientas lo cual permite realizar un informe y dar un conocimiento de los mecanismos estratégicos que permitan con su desarrollo y funcionamiento de la empresa dentro del mercado. (Baena Toro, 2014)

Emprendimiento.

Es la capacidad de la persona para crear a partir de significados, aprender a solucionar problemas, con base en sus emociones, su creatividad, sus actitudes y aprovechar las oportunidades que éste brinda para beneficio propio y el de la sociedad en la que está inmerso. Esto le permite fijarse metas y retos para alcanzarlos estableciendo un estilo de vida caracterizado por actitudes,

habilidades, valores, competencias, conocimientos en donde están presentes la innovación, la creatividad, la autoconfianza, la ética y la capacidad para analizar el entorno, comprender procesos y desarrollar proyectos. (Uribe & Reinoso, 2013)

Emprendimiento empresarial.

El emprendimiento empresarial es la iniciativa de un individuo para desarrollar un negocio el cual permita generar ingresos y egresos básicos.

El emprendimiento empresarial surge de la crisis económica del país, lo cual lleva a una persona innovar, ideas dentro del mercado, generando ventajas como empleos y rentabilidad, ser jefe, determinar tiempos y tomar decisiones propias para el negocio. Según (Graus, 2013)

Emprendedor.

Harper nos dice que un emprendedor es aquel individuo capaz de revelar oportunidades y fortalezas, pues posee las habilidades necesarias para elaborar y desarrollar el concepto de negocios, manejando distintos problemas que puedan suscitarse en el transcurso de la actividad económica aprovechando todo tipo de recurso. (Harper, 1992)

Características de un emprendedor.

- Compromiso, determinación y perseverancia
- Capacidad de alcanzar metas
- Orientación
- Realista
- Persistencia
- Confianza y altos niveles de energía
- Integridad y confiabilidad
- Tolerancia

Empresa.

Una empresa es una combinación organizada de recursos y talento humano que trabajan conjuntamente de la mano, generando beneficio a los propietarios con el objetivo de producir un bien o servicio que cumpla con las necesidades de la sociedad.

Clasificación según su actividad económica.

Según la actividad a la que se dediquen podemos hablar de empresas del:

- Sector primario (agricultura)
- Sector secundario (industria)
- Sector terciario (servicios)

Clasificación según su creación.

En cuanto a la constitución de una empresa podemos hablar de distintos tipos:

- Empresas individuales
- Sociedades anónimas
- Sociedades de responsabilidad limitada
- Cooperativas

Clasificación según su tamaño.

- Grandes empresas.
- Medianas empresas
- Pequeñas empresas
- Microempresas

Recursos organizacionales.

La organización es un punto de convergencia de un sinnúmero de factores de producción o recursos productivos que deben emplearse con eficiencia y eficacia. (Chiavenato, Administración de Recursos Humanos, 2000)

Los recursos organizacionales pueden clasificarse en cinco grupos:

- **Recursos físicos o materiales.** Necesarios para efectuar las operaciones básicas de la organización, ya sea para prestar servicios especializados o para producir bienes o productos.
- **Recursos financieros.** Se refieren al dinero, en forma de capital, flujo de caja (entradas y salidas), empréstitos, financiación, créditos, etc., que están disponibles de manera inmediata o mediata para enfrentar los compromisos que adquiere la organización. También están incluidos los ingresos producidos por las operaciones de la empresa, las inversiones de terceros y toda forma de efectivo que pase por la tesorería o la caja de la organización.
- **Recursos humanos.** Personas que ingresan, permanecen y participan en la organización, en cualquier nivel jerárquico o tarea. Los recursos humanos están distribuidos en el nivel institucional de la organización (dirección), en el nivel intermedio (gerencia y asesoría) y en el nivel operacional (técnicos, auxiliares y operarios, además de los supervisores de primera línea). El recurso humano es el único recurso vivo y dinámico de la organización y decide el manejo de los demás, que son físicos o materiales.
- **Recursos mercadológicos.** Constituyen los medios que las organizaciones emplean para localizar, contactar e influir en los clientes o usuarios.
- **Recursos administrativos.** Constituyen los medios con los cuales se planean, dirigen, controlan y organizan las actividades empresariales. Incluyen los procesos de toma de decisiones y distribución de la

información necesaria, además de los esquemas de coordinación e integración utilizados por la organización.

Diseño de puesto.

El diseño del puesto es la especificación del contenido del puesto, de los métodos de trabajo y de las relaciones con los demás puestos, con objeto de satisfacer los requisitos tecnológicos, organizacionales y sociales, así como los requisitos personales de su ocupante. En el fondo, el diseño de puestos es la forma en que los administradores protegen los puestos individuales y los combinan para formar unidades, departamentos y organizaciones. (Chiavenato, Administración de Recursos Humanos, 2007)

Diseñar un puesto significa establecer cuatro condiciones fundamentales:

- a) El conjunto de tareas u obligaciones que el ocupante deberá desempeñar (contenido del puesto).
- b) Cómo debe desempeñar ese conjunto de tareas u obligaciones (métodos y procedimientos de trabajo).
- c) A quién le debe reportar el ocupante del puesto (responsabilidad), es decir, relación con su jefatura.
- d) A quién debe supervisar o dirigir el ocupante del puesto (autoridad), es decir, relación con sus subordinados.

Manual de funciones.

El Manual de Funciones constituye el documento formal que compila las diferentes descripciones de puestos de trabajo de una organización. Es el resultado del estudio de los puestos de trabajo, imprescindible para llevar a cabo la correcta gestión de los recursos humanos. (AITECO CONSULTORES, SL., 2019)

En el análisis de los puestos de trabajo pueden considerarse pioneros a Frank y Lillian Gilbreth. (AITECO CONSULTORES, SL., 2019)

El manual de funciones permite:

- Documentar los distintos puestos de trabajo de la organización mediante una descripción exhaustiva de los mismos, de los flujos de trabajo y sistemas.
- Establecer o completar el organigrama jerárquico-funcional de la organización.
- Facilitar el control y la mejora de los sistemas de gestión y producción de servicios, estableciendo las bases para una adecuada definición de objetivos.
- Efectuar el desarrollo de una valoración de puestos de trabajo ajustada a sus contenidos y exigencias. De manera que la política retributiva, allá donde la legislación y normativa lo permitan, considere la aportación diferencial, a los resultados de la organización, de cada uno de los puestos de trabajo. También de sus características diferenciales.
- Integrar las competencias profesionales necesarias para el buen desempeño del puesto de trabajo.
- Definir áreas de resultados. Haciendo factible la evaluación del rendimiento de las personas que desempeñan los puestos de trabajo mediante sistemas más válidos y fiables.
- Analizar las funciones identificando potenciales duplicidades en actividades, funciones, tareas, responsabilidades...
- Hacer posible la elaboración de planes de formación y el desarrollo de procesos de selección más eficaces. Al aportar un conocimiento más preciso del contenido de los distintos puestos y del perfil de exigencias de cada uno de ellos.
- Facilitar la función de prevención de riesgos laborales.
- En la administración pública, constituye un elemento clave para la correcta elaboración de la Relación de Puestos de Trabajo. (AITECO CONSULTORES, SL., 2019)

Contenido del manual de funciones.

El manual de funciones está compuesto por:

- Identificador del puesto
 - Nombre del cargo
 - Puesto
 - Reporta A (nombre del cargo)
- Objetivo principal
- Funciones del cargo
- Análisis del cargo
 - Educación
 - Conocimientos
 - Experiencias
 - Habilidades y destrezas
- Requisitos físicos
 - Esfuerzo físico
 - Complexión física
 - Concentración visual
- Responsabilidades
- Condiciones de trabajo
 - Ambiente de trabajo
 - Riesgo de trabajo
- Competencias

Estudio de Mercado.

Un estudio de mercado consiste en analizar y estudiar la viabilidad de un proyecto empresarial. Se trata de un proceso largo y de gran trabajo, durante el cual se recopila una gran cantidad de información relativa a clientes, competidores, el entorno de operación y el mercado en concreto. (Nuño, 2020)

Segmento de mercado.

La segmentación de mercado es el proceso, como su propio nombre indica, de dividir o segmentar un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes, la segmentación de un mercado se puede

dividir de acuerdo a sus características o variables que puedan influir en el desempeño del mismo.

Según Philip Kotler y Gary Armstrong un segmento de mercado se define como "un grupo de consumidores que responden de forma similar a un conjunto determinado de esfuerzos de marketing". (Aaker, 1997)

Tipos de segmentación de mercados.

Existen diversas formas para dividir un mercado entre las más comunes se encuentran las siguientes:

- ***Geográfica:*** Aquí se determina la ubicación del mercado, se puede dividir por países, regiones, ciudades, o barrios.
- ***Demográfica:*** Aquí se divide el mercado tomando en consideración características comunes, se puede dividir por edad, estado civil, situación económica o por género.
- ***Psicográficas:*** Aquí se divide tomando en consideración los gustos o preferencias del mercado, se puede dividir por el estilo de la vida, la personalidad o los gustos.

Comportamiento del consumidor.

Necesidad.

Las necesidades son la expresión de lo que un ser vivo requiere indispensablemente para su conservación y desarrollo.

Tipos de necesidades

Necesidad Primaria: satisfacción dependiente de la supervivencia del ser humano, ej.: alimentarse, dormir, beber agua, entre otros.

Necesidad Secundaria: satisfacción de aumentar el bienestar del individuo, el desarrollo integral, ej.: estudiar, tener automóvil, celular, viajar, entre otros.

Deseo.

Un deseo es una necesidad que toma la forma de un producto, marca o empresa. Por ejemplo, si se tiene sed y se siente la necesidad de hidratarse, se *desea* un vaso de agua para satisfacer dicha necesidad.

Demanda.

La demanda se define como la cantidad de producto (bien o servicio) que los compradores o consumidores de un mercado determinado están dispuestos a adquirir durante un cierto periodo de tiempo para satisfacer sus necesidades o deseos.

Industria textil.

La industria textil es el sector de la industria manufacturera dedicado a la producción de fibras (naturales y sintéticas), telas, hilados y otros productos vinculados con la ropa y la vestimenta. Suele abarcar la fabricación de ropa, piezas de vestir e incluso zapatos, y su labor se desarrolla en fábricas textiles o maquilas. (Raffino, 2020)

Manufactura textil.

La manufactura textil es una producción económica de bienes y consiste en la transformación de la materia prima a un producto final o terminado para su distribución y consumo. Según (Wikipedia, 2021)

Sectores textiles.

- Producción de fibras: producción textil desde la materia prima o desde su origen.
- Fibra natural y fibra sintética
- Hilandería: proceso de fibras a hilos.
- Tejeduría: proceso de transformación de hilos a telas.
- Tintorería: mejoramiento de características en los procesos de teñir hilos y telas.

- Confección: fabricación de ropa u otros productos textiles a partir de telas, hilos y accesorios determinando el tipo de prenda.
- Alta costura: es una producción costosa o mejor denominada como productos de lujo en una cantidad menor.
- No tejidos: producción de telas directamente desde fibras in pasar procesos de hilatura y tejeduría.
- Tejidos técnicos

Ropa Quirúrgica.

Es la indumentaria que se va a llevar en el quirófano, la cual esta previamente esterilizada sea con vapor o con óxido de etileno. Esta indumentaria tiene características especiales para prevenir el paso de microorganismos desde el equipo quirúrgico al paciente y viceversa considerado como una faceta de control del medio ambiente. (Velasco, Universidad Central del Ecuador, 2015)

Características.

Durable y económico

Integra

Que sea ajustable al cuerpo

Confección según normas establecidas

Finalidad.

Proporciona barreras eficaces que eviten microorganismos patógenos entre paciente y médico, otorgando las características de los materiales a ser utilizados.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA Y DESARROLLO DEL PROYECTO

Estudio de mercado

El estudio de mercado permitió la identificación de las necesidades, gustos y preferencias de nuestros futuros clientes de la ciudad de Quito del sector sur de la ciudad, dicho esto la información recolectada por la investigación se basó en un estudio y cuantificación que permita tomar decisiones, establecer la aceptación de precios, cantidad y productos ofertados por el proyecto.

Tipo de investigación.

El presente proyecto, se basó en un diseño de investigación no experimental ya que nos permitió deliberadamente manipular las variables, pero estas no se pueden alterar porque se basó en la interpretación y observación de los hechos para ser analizados según su información recolectada siendo este de carácter transversal. En cuanto a los tipos de investigación se utilizó la exploratoria ya que permitió tener un acercamiento al problema antes mencionado, facilitó la comprensión del problema, tener un detalle de la percepción de los clientes además información útil y confiable para verificar la factibilidad del producto en el mercado.

En la cual se aplicó la técnica de recolección de datos como: encuesta y entrevista considerando el uso debido de estas herramientas.

De igual manera el estudio fue de forma cualitativa porque recopila datos y cuantitativa porque datos numéricos considerando métodos de investigación como deductivo porque utilizó procedimientos de lo general a lo particular mediante técnicas de recolección como la encuesta, para conocer los gustos, preferencias y necesidades de los consumidores. El método inductivo porque se basó en la observación y experimentación de hechos para ir de lo particular a lo general, es decir que se englobará a los distintos hospitales del Sur de Quito para verificar el desabastecimiento de los productos en la zona y encontrar el porqué de su situación.

Otro tipo de investigación que fue aplicada es la investigación descriptiva ya que en la investigación propuesta en el plan de negocios tuvo como finalidad la producción de ropa y accesorios quirúrgicos, que se enfocó al sur de la ciudad, la cual se llevó a cabo mediante técnicas de recolección como la entrevista e informes realizados por terceros, los cuales permitieron la obtención de información necesaria tomando en cuenta que fue un trabajo netamente de campo.

Fase 1

Recolección de datos: constituye una revisión histórica y realizar encuestas entorno al proyecto.

Fase 2

Análisis y descripción: se realizó una contextualización del caso de estudio y con una organización de dicha información.

Fase 3

Interpretación: se interpretó los resultados obtenidos de las fases anteriores y se realizó una evaluación cualitativa y cuantitativa.

Variables y definición operacional.

Dentro la investigación a realizar sobre el desarrollo de un plan de investigación para la creación de una productora y comercializadora de ropa descartable que fue enfocada en el sector de la salud en la ciudad de Quito se encuentra las siguientes variables tanto dependiente como independiente para el problema establecido y antes mencionado:

Tabla No. 2. Variable de operación

| VARIABLE | TIPO | DEFINICIÓN | DIMENSIONES | INDICADORES | TÉCNICAS |
|------------------------|--------------|---|-------------------------|-----------------------------------|--------------------------|
| Plan de negocio | Cuantitativa | Según Jack Fleitman un plan de negocio se define como | Negocio Proyecto | Innovación Logro Comercial | Encuesta Encuesta |

| | | | | | |
|--|----|--|------------------|--------------|----------|
| Creación de una productora y comercializadora de ropa descartable | Cu | un instrumento clave y fundamental para el éxito, el cual consiste en una serie de actividades relacionadas entre sí para el comienzo o desarrollo de una empresa. Así como guía que facilita la creación o el crecimiento de una empresa. | Factibilidad | Precios | Encuesta |
| | | Si bien la creación de empresas surge como un campo de estudio en la década de los 70, sus inicios pueden ubicar en Knight (1921), con su aporte sobre riesgo e incertidumbre, Schumpeter (1934), con su idea de nuevas combinaciones y olas de destrucción creativa conducidas por emprendedores, y Penrose (1959), con la idea de servicios emprendedores y oportunidades productivas. | Mercado | Localización | Encuesta |
| | | En la industria Manufacturera | Estrategias | Encuesta | |
| | | | Industria Textil | Calidad | Encuesta |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Técnicas de recolección de datos.

La recolección de datos constituye una revisión histórica que permite al investigador tener una relación directa y realizar observaciones, entrevistas y encuestas entorno al proyecto que defina la necesidad y realidad del mercado.

Mediante la observación se identifica la carencia de negocios y conducta en la relación al entorno que elaboran o confeccionan este tipo de prendas en la ciudad de Quito sector del sur y a su vez la adecuada ubicación del negocio.

La información documental que permite informar sobre los hechos que han pasado, es decir, información secundaria de fuentes externas como son: publicaciones, archivos, documentos públicos, entre otros.

La entrevista permite el reconocimiento de datos informativos sobre la necesidad y demanda que presentan las instituciones dedicadas a la actividad de salud.

A través de la encuesta se pretende obtener la información y detectar opiniones necesarias del sector sur de Quito mediante un cuestionario estructurado de forma sencilla y clara enfocada a personal médico, personal de adquisiciones u otro que mantenga contacto directo y proporcione la información necesaria al estudio.

Todas estas técnicas permitirán evidenciar y analizar las variables que se especifican en el problema de investigación.

Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información.

La información recolectada fue procesada en la herramienta de Excel porque ayudó a realizar cálculos precisos mediante operaciones básicas, graficas, análisis, mantener una organización sencilla, esta herramienta nos ayudó a realizar la encuesta y establecer los resultados de una forma agrupada y resumida. También se utilizará la herramienta de Word porque me permite describir a detalle toda la investigación realizada y encontrada a través de la recopilación de datos y de esta forma presentar a detalle y de forma concisa toda la investigación, para los cuales ambas herramientas permitirán a tomar decisiones frente el estudio de caso y presentación de resultados.

Instrumento de recolección de datos.

La encuesta se complementó con un instrumento, el cual es utilizado para la recolección y registro de datos informativos. El cuestionario contiene preguntas referentes a la ubicación del Sur de Quito, demanda potencial, precios y tipos de prendas que serán confeccionadas en la empresa J&W MEDIC y las cuales fueron de gran ayuda para enfatizar parámetros dentro del negocio. (Ver Anexo A, B y C).

La entrevista se implementa como un instrumento, en el cual se utiliza para recolectar información de forma cualitativa. El cuál se basa de preguntas abiertas relacionadas al enfoque del tema de un plan de negocio que se ubicará en el Sur de Quito denominada J&W MEDIC, las cuales son de gran ayuda para definir parámetros del negocio. (Ver Anexo A)

Cálculo de muestra.

La empresa J&W MEDIC quiere realizar un estudio con respecto a la ropa descartable para lo cual necesita conocer el tamaño de la muestra la cual va a aplicar la encuesta; dispone de la siguiente información acerca de nuestro mercado, existen alrededor de 566 centros médicos en la provincia de Pichincha, 469 centros médicos dentro del Distrito Metropolitano de Quito y concentrados en el norte de la ciudad se encuentran 89 centros médicos. La encuesta que se va a realizar, va dirigida a los centros médicos que están ubicados en el norte de Quito. Con los datos obtenidos acerca de la población objetivo (centros médicos) vamos a calcular y a delimitar nuestra muestra.

Tabla No. 3 Cálculo de la muestra

| PRODUCTO | ROPA Y ACCESORIOS QUIRÚRGICOS | |
|------------------|--------------------------------------|-----|
| PROVINCIA | PICHINCHA | 566 |
| CANTON | QUITO | 469 |
| SECTOR | SUR | 89 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 4 Porcentaje de error y nivel de confianza

| INTERVALO DE CONFIANZA | NIVEL DE CONFIANZA Z | ERROR e |
|------------------------|----------------------|---------|
| 99% | 2,575 | 1% |
| 95% | 1,96 | 5% |
| 90% | 1,645 | 10% |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{e^2 \cdot (N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Dónde:

n= muestra.

N= Total de la población

Z= Porcentaje de seguridad

p= Proporción esperada

q= 1-p (0,50)

e= Margen de error (5%)

$$n = \frac{89 * 1,96^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (89 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{8547,56}{0,2225 + 0,9604}$$

$$n = \frac{85,4756}{1,1829}$$

$$n = 72$$

Tabulación y análisis de datos

Luego del levantamiento de información en el Sector Sur de Quito mediante el proceso del cuestionario, se procede a la tabulación de datos con su respectivo análisis e interpretación con cada una de sus gráficas y con los resultados obtenidos según los entrevistados.

1. ¿A qué tipo de institución pertenece su establecimiento?

Tabla No. 5 Tabulación – Tipo de institución a la que pertenece su establecimiento

| Variable | Porcentaje | Cantidad |
|---------------|------------|----------|
| Hospitalaria | 1% | 1 |
| Clínica | 50% | 36 |
| Centro médico | 49% | 35 |
| Total | | 72 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

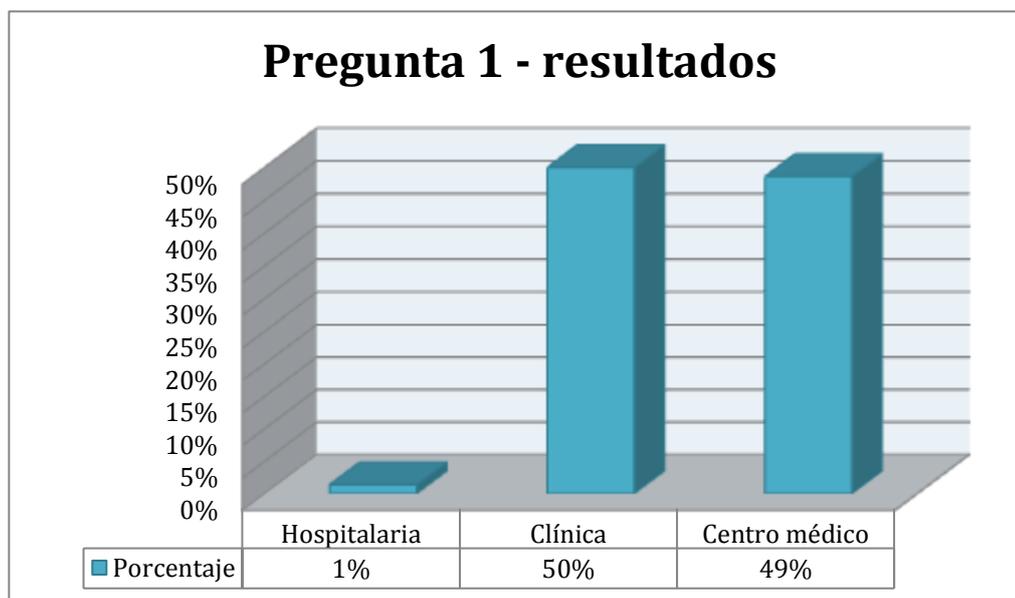


Gráfico No. 3 Representación Gráfica – Tipo de institución de salud

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Análisis e interpretación:

Pregunta N° 1: se identifica que el 50% de la población es de una institución denominada Clínica, el 49% corresponde a un tipo de establecimiento denominado centro médico mientras que el 1% corresponde q una institución Hospitalaria.

El resultado indica que hay un gran porcentaje de centros de salud en los cuales se puede ofertar la ropa descartable porque estos pertenecen al sector privado.

2. ¿Qué tipo de prendas utiliza con más frecuencia?

Tabla No. 6 Tabulación – Tipo de prendas que utiliza con más frecuencia

| Variable | Porcentaje | Cantidad |
|--------------|------------|----------|
| Desechable | 90% | 65 |
| Reutilizable | 10% | 7 |
| Total | | 72 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

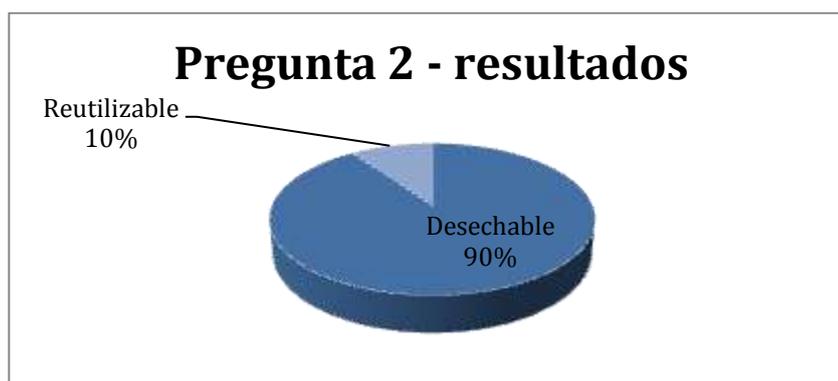


Gráfico No. 4 Representación Gráfica – Tipo de prendas

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Análisis e interpretación:

Pregunta N° 2: se identifica que el 90% de la población estudiada utiliza ropa descartable y el 10% de la población utiliza ropa reutilizable.

El resultado que indica nuestra investigación es que hay un 90% de probabilidad para ofertar la ropa descartable con lo cual generará un consumo favorable con la existencia de nuestra empresa.

3. ¿Qué característica es la más importante a la hora de seleccionar su proveedor?

Tabla No. 7 Tabulación – Característica más importante a la hora de seleccionar su proveedor

| Variable | Porcentaje | Cantidad |
|------------------------|------------|----------|
| Servicio al cliente | 38% | 27 |
| Precio | 24% | 17 |
| Flexibilidad de compra | 13% | 9 |

| | | |
|---------|-----|----|
| Calidad | 26% | 19 |
| Diseños | 0% | 0 |
| Total | | 72 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

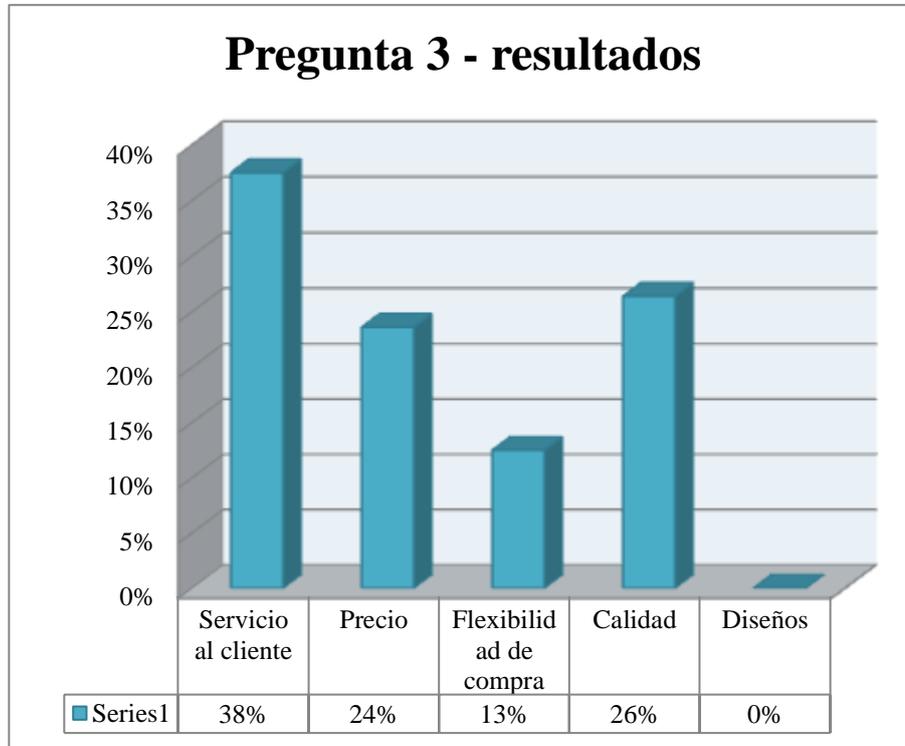


Gráfico No. 5 Representación Gráfica – Característica más importante a la hora de seleccionar el proveedor

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Análisis e interpretación:

Pregunta N°3: se identifica que el 38% de la población estudiada tiende a preferir el Servicio que se da al cliente para su compra, el 26% de la población prefiere la característica de la Calidad, el 24% prefiere la característica del precio al momento de su compra, un 13% determina que la flexibilidad de compra es un factor significativo y un 0% no determina el diseño para la compra de la ropa descartable.

El resultado que indica la investigación es que los consumidores en un 38% prefieren tener una buena atención por parte del proveedor seguido de la calidad y el precio como factores importantes al momento de su compra, mientras

que otros usuarios no necesariamente reflejan al diseño como un factor importante al momento de la adquisición de la ropa descartable.

4. ¿En cuál de los siguientes rangos se encuentra el precio que usted paga por la compra de cada bata paciente?

Tabla No. 8 Tabulación – Rango de precio que paga por la Bata Paciente

| Variable | Porcentaje | Cantidad |
|-------------------|------------|----------|
| \$ 0.60 a \$ 0.75 | 8% | 6 |
| \$ 0.75 a \$1.00 | 32% | 23 |
| \$ 1.00 a \$1.25 | 36% | 26 |
| \$ 1.25 a \$1.50 | 24% | 17 |
| Total | | 72 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

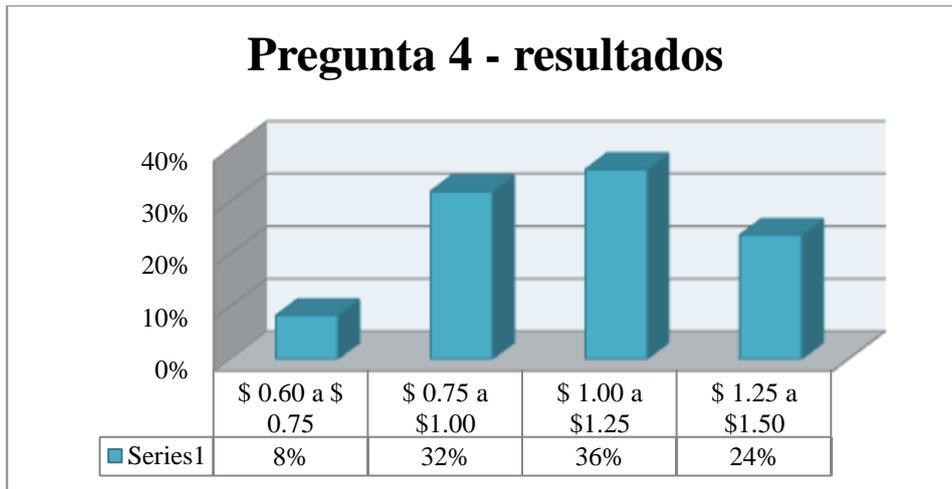


Gráfico No. 6 Representación Gráfica – Rango de precio que paga por la Bata Paciente

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Análisis e interpretación:

Pregunta N°4: se identifica que el 36% de la población estudiada tiende a pagar un valor de \$1.00 a \$1.25, seguido de un valor inferior de \$0.75 a \$1.00 que asume un porcentaje del 32% de la población estudiada, a su vez un 24% de la población paga entre \$1.25 a \$1.50 y para finalizar el 8% de la población paga entre \$0.60 a \$0.75 por el producto de la bata paciente.

El resultado que indica la investigación es que los consumidores por el producto de la bata paciente en un 36% pagan \$1.00 a \$1.25 por el consumo de dicho producto mientras que un 32% paga un valor inferior al anterior comprendido entre el precio de \$ 0.75 a \$1.00 y el resto de la población estudiada pagan valores superiores o inferiores pero como consecuencia se establece que el mejor precio y conveniente para el consumidor y vendedor es en un valor intermedio entre los dos datos principales obtenidos del estudio.

5. Está de acuerdo que nuestro establecimiento se encuentre en el sector sur de la ciudad:

Tabla No. 9 Tabulación – Lugar de establecimiento en el Sur de la ciudad

| Variable | Porcentaje | Cantidad |
|----------|------------|----------|
| Si | 92% | 66 |
| No | 8% | 6 |
| Total | | 72 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación



Gráfico No. 7 Representación Gráfica – Lugar de establecimiento en el Sur de la ciudad

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Análisis e interpretación:

Pregunta N°5: se identifica que el 92% de la población estudiada acepta la propuesta de establecer el negocio en el sur de Quito y el 8% no lo recomienda.

El resultado que indica la investigación es que los consumidores en un 92% prefieren tener más cerca nuestro establecimiento para acceder a nuestros productos y el 8% preferiría que nos ubiquemos en otro lugar de la ciudad de Quito.

6. ¿Según su opinión, cual es la mejor opción para nuestro establecimiento?

Tabla No. 10 Tabulación – Mejor opción para nuestro establecimiento

| Variable | Porcentaje | Cantidad |
|------------------|------------|----------|
| Villa Flora | 28% | 20 |
| Quitumbe | 43% | 31 |
| Guamaní | 21% | 15 |
| Cutuglahua | 3% | 2 |
| Sin contestación | 6% | 4 |
| Total | | 72 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

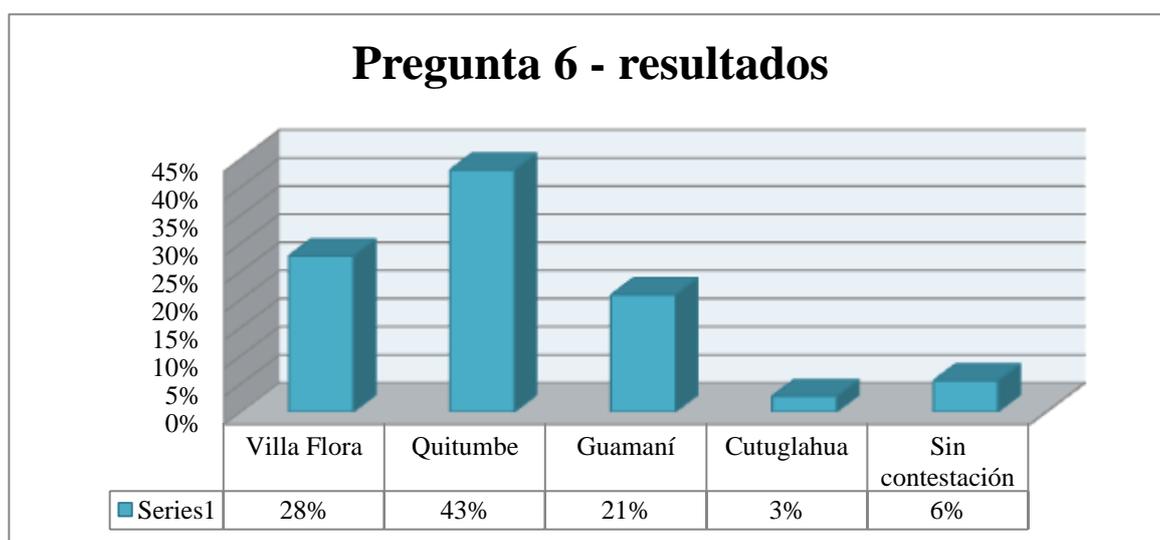


Gráfico No. 8 Representación Gráfica – Mejor opción para nuestro establecimiento

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Análisis e interpretación:

Pregunta N°6: se identifica que el 43% de la población estudiada prefiere que nos ubiquemos en el sector de la Quitumbe, un 28% de la población quiere que nos ubiquemos en el sector de la Villa Flora seguido de un 21% que nos

ubiquemos en el sector de Guamaní y un 3% prefiere que nos ubiquemos en el sector de Cutuglahua mientras que hay un 6% que no contesta a la pregunta por una observación a la anterior pregunta.

El resultado que indica la investigación es que los consumidores en un 43% prefieren que nos ubiquemos en el sector de la Quitumbe y considerando como segunda opción a la zona de la Villa Flora y una tercera opción a Guamaní, no hay tan buena acogida a la zona de Cutuglahua por lo que tiene un menor porcentaje a comparación de las demás, de igual forma se recalca que un 6% de la población no contesta a la pregunta ya que al tener una observación a la pregunta N°5 no debe ser contestada si la respuesta del consumidor daba a la opción negativa y no recomendaba la ubicación en el sur de la ciudad de Quito se omitía esta pregunta para su contestación.

7. ¿Qué tipo de tela estima conveniente para la elaboración del vestuario?

Tabla No. 11 Tabulación – Tipo de tela estimada convenientemente para la elaboración del vestuario

| Variable | Porcentaje | Cantidad |
|------------------|------------|----------|
| Tela Cambrella | 67% | 48 |
| Tela Anti fluido | 24% | 17 |
| Tela no tejida | 10% | 7 |
| Total | | 72 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

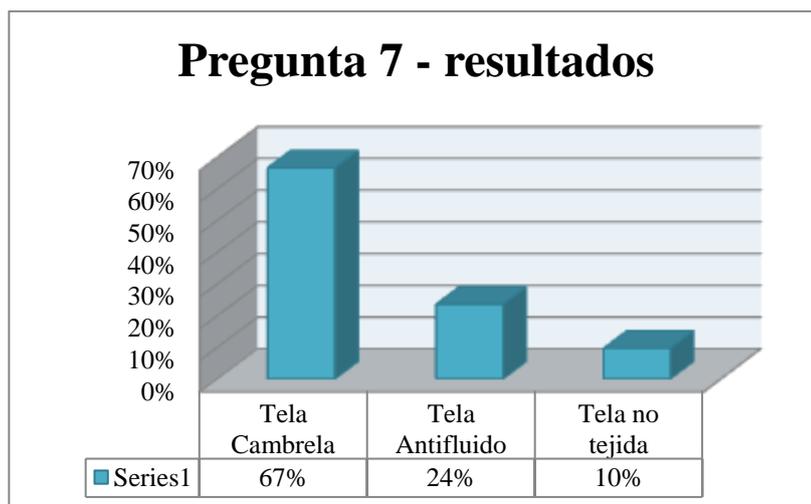


Gráfico No. 9 Representación Gráfica – Tipo de tela que estima conveniente para la elaboración del vestuario

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Análisis e interpretación:

Pregunta N°7: se identifica que un 67% de la población estudiada requiere del tipo de tela cambrela seguido de un 24% a la tela anti-fluido y un 10% a la tela no tejida para su elaboración.

El resultado que indica la investigación es que más del 50% de los consumidores prefieren que nuestros productos se elaboren con tela cambrela por ser de menor costo y mejor para su eliminación, un 34% que se elabore con tela anti-fluido y tela no tejida para la elaboración de la ropa descartable.

8. ¿Qué color recomienda para la ropa descartable?

Tabla No. 12 Tabulación – Color que recomienda para la ropa descartable

| Variable | Porcentaje | Cantidad |
|----------|------------|----------|
| Blanco | 7% | 5 |
| Azul | 35% | 25 |
| Verde | 18% | 13 |
| Gris | 1% | 1 |
| Celeste | 39% | 28 |
| Total | | 72 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

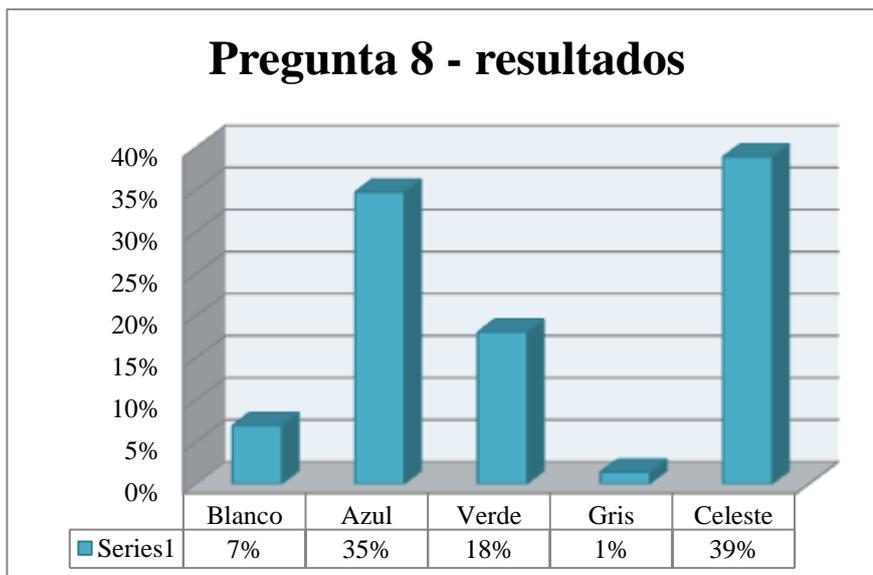


Gráfico No. 10 Representación Gráfica – Color que recomienda para la ropa descartable

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Análisis e interpretación:

Pregunta N°8: se identifica que el 39% de la población estudiada tiende a preferir el color celeste para la ropa descartable seguido del 35% con el color azul, el 18% de la población prefiere el color verde, el 7% desea el color blanco y el 1% considera que el color para la ropa descartable es el gris.

El resultado que indica la investigación es que los consumidores en un 39% prefieren comprar la ropa descartable en un color celeste y el 35% quiere en azul siendo estos los colores de preferencia y principales para el vestuario, y apenas el 26% de la población estudiada la requieren de otro color como es el verde, blanco y gris como otras opciones en el caso que no hubiese en los colores principales de adquisición.

9. ¿Cuántas veces al día recomendaría por higiene el cambio de vestuario?

Tabla No. 13 Tabulación – Cantidad de veces que recomienda por higiene el cambio de vestuario

| Variable | Porcentaje | Cantidad |
|----------------|------------|----------|
| 1 vez al día | 53% | 38 |
| 2 veces al día | 39% | 28 |

| | | |
|----------------------|----|-----------|
| 3 o más veces al día | 8% | 6 |
| Total | | 72 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

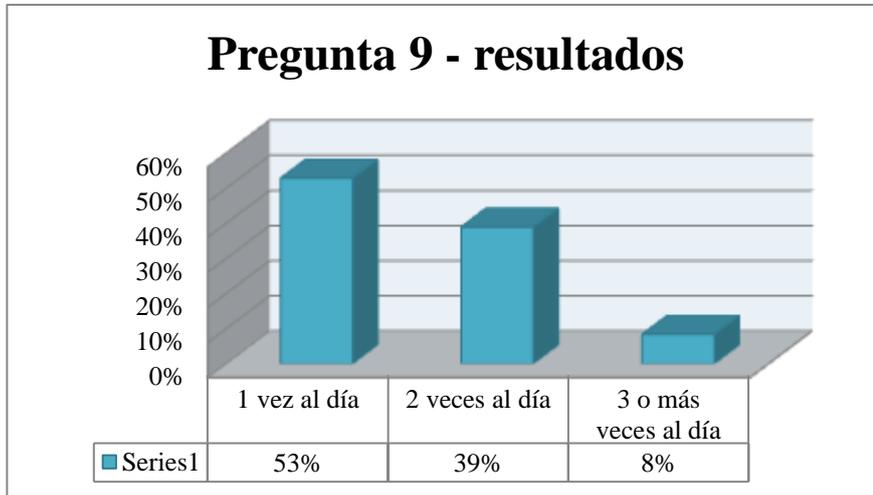


Gráfico No. 11 Representación Gráfica – Cantidad de veces que recomienda por higiene el cambio del vestuario

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Análisis e interpretación:

Pregunta N°9: se identifica que un 53% de la población estudiada prefiere que haya un cambio al día, un 39% que se cambien 2 veces al día y apenas el 8% de la población se cambien 3 veces al día y de ser posible más veces.

El resultado que indica la investigación es que los consumidores en un 53% prefieren cambiarse 1 vez al día la ropa descartable y un 39% preferirían cambiarse dos veces al día para tener un poco más de seguridad y evitar el contagio de enfermedades mientras que un 8% preferirían cambiarse más de 3 veces al día la ropa descartable y tener una buena atención entre paciente y médico con la debida protección y seguridad ante el ambiente laboral.

10. ¿Utiliza las redes sociales para adquirir la ropa hospitalaria?

Tabla No. 14 Tabulación – Utiliza las redes sociales para adquirir la ropa hospitalaria

| Variable | Porcentaje | Cantidad |
|----------|------------|----------|
| Si | 89% | 64 |

| | | |
|--------------|-----|-----------|
| No | 11% | 8 |
| Total | | 72 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación



Gráfico No. 12 Representación Gráfica – Utiliza las redes sociales para adquirir la ropa hospitalaria

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Análisis e interpretación:

Pregunta N°10: se identifica que el 89% de la población estudiada adquieren la ropa descartable por medio de las redes sociales y un 11% que no las utiliza.

El resultado que indica la investigación es que los consumidores en un 89% prefieren realizar o buscar sus compras por medio de las redes sociales ya que constantemente se promocionan y se utiliza la tecnología para obtener cualquier artículo mientras que un 11% no utiliza las redes sociales para la búsqueda de algunos artículos y tal vez prefieran la presencia del ofertante en sus instalaciones y tener contacto directo.

11. ¿Con qué frecuencia compra este tipo de ropa?

Tabla No. 15 Tabulación – Frecuencia con la que compra este tipo de ropa

| Variable | Porcentaje | Cantidad |
|------------|------------|----------|
| Mensual | 74% | 53 |
| Bimensual | 17% | 12 |
| Trimestral | 3% | 2 |

| | | |
|-----------|----|----|
| Semestral | 7% | 5 |
| Total | | 72 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

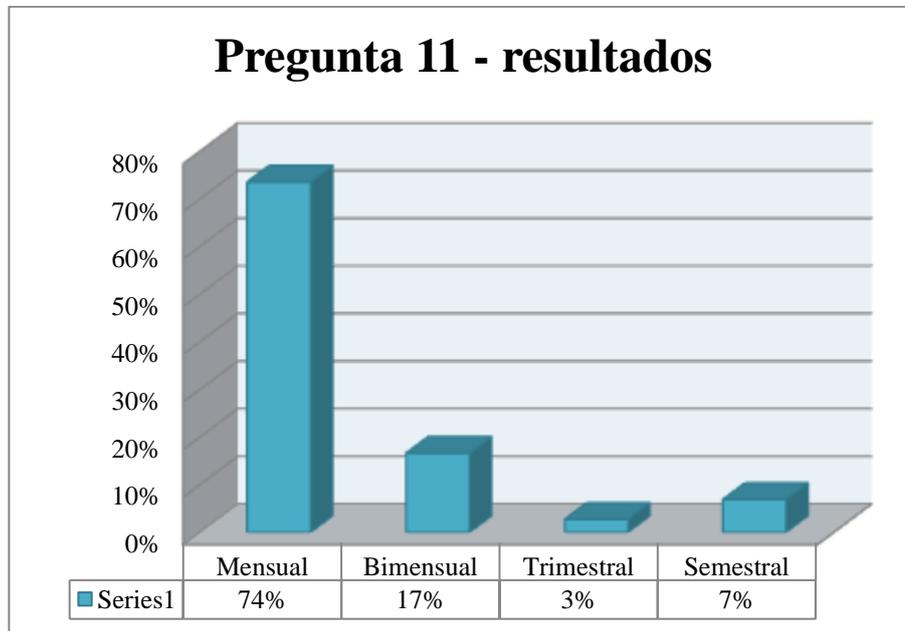


Gráfico No. 13 Representación Gráfica – Frecuencia con la que compra este tipo de ropa

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Análisis e interpretación:

Pregunta N°11: se identifica que el 74% de la población estudiada compra mensualmente, un 17% adquiere la ropa descartable de forma bimensual seguida de un 7% que adquiere semestralmente el vestuario y por último compran trimestralmente un 3%.

El resultado que indica la investigación es que la mayoría de los consumidores, es decir, que el 74% adquiere de forma mensual al ropa descartable para su utilización en el centro de salud, otros las adquieren de forma bimensual con un porcentaje del 17%, y una minoría la compra semestralmente y trimestral ya que tienen un consumo exagerado de este tipo de ropa.

12. ¿Qué volumen de compra maneja en su institución por cada una de la ropa descartable?

Bata medico



Tabla No. 16 Tabulación – Volumen de compra de bata médico

| Variable | Porcentaje | Cantidad |
|----------------------|------------|----------|
| 1 – 5000 unid | 93% | 67 |
| 5000 – 10.000 unid | 6% | 4 |
| 10.000 – 15.000 unid | 0% | 0 |
| 15.000 – 20.000 unid | 1% | 1 |
| Total | | 72 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

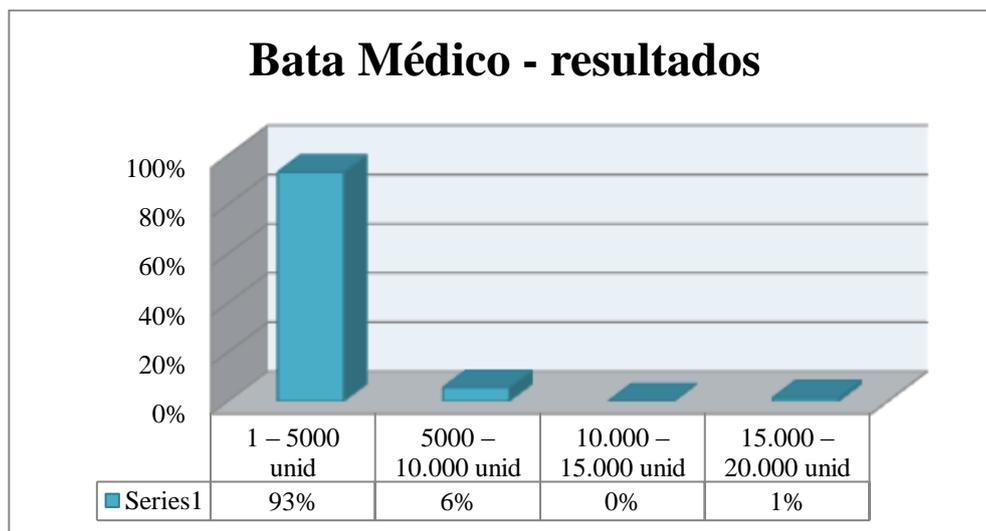


Gráfico No. 14 Representación Gráfica – Volumen de compra de bata médico

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Análisis e interpretación:

Pregunta N°12 - Bata médico: se identifica que el 93% de la población estudiada compra una cantidad de 1 a 5.000 batas seguido de un 6% que compra una cantidad de 5000 a 10.000 batas y el 1% compra una cantidad de 15.000 a 20.000 batas medico mientras que con el 0% correspondiente a una cantidad de 10.000 a 15.000 batas no se adquieren.

El resultado que indica la investigación es que más del 90% de los consumidores adquieren una cantidad de hasta 5.000 batas médicos por lo que una minoría de consumidores adquiere más de 5.000 hasta 15.000 batas pero no constantemente por el gran volumen de adquisición.

Bata paciente

Tabla No. 17 Tabulación – Volumen de compra de la bata paciente

| Variable | Porcentaje | Cantidad |
|----------------------|------------|----------|
| 1 – 5000 unid | 86% | 62 |
| 5000 – 10.000 unid | 6% | 4 |
| 10.000 – 15.000 unid | 4% | 3 |
| 15.000 – 20.000 unid | 4% | 3 |
| Total | | 72 |



Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

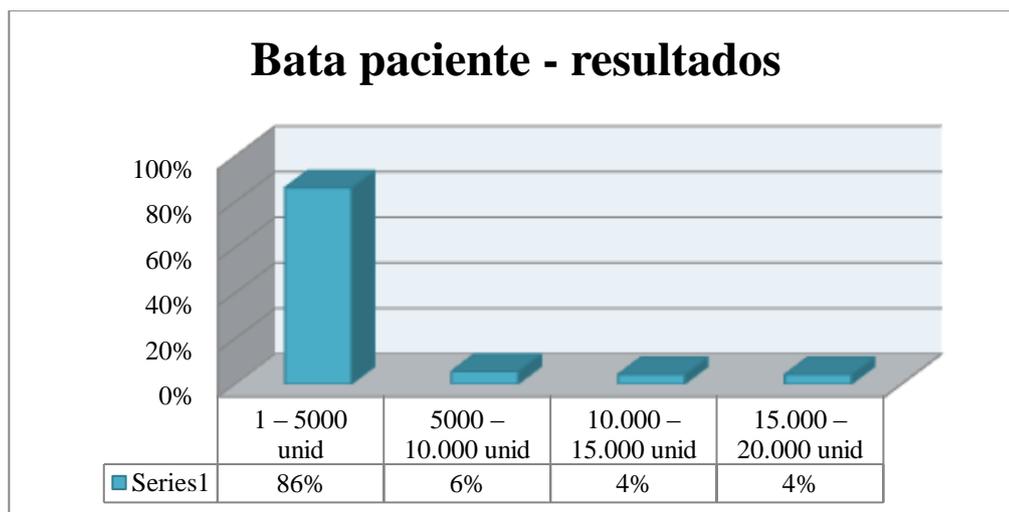


Gráfico No. 15 Representación Gráfica – Volumen de compra de bata paciente

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Análisis e interpretación:

Pregunta N°12 – Bata paciente: se identifica que el 86% de la población estudiada adquiere una cantidad de 1 a 5.000 batas, un 6% adquiere una cantidad de 5.000 a 10.000 batas seguido de un 4% para la cantidad de 10.000 a 15.000 y 15.000 a 20.000 batas paciente.

El resultado que indica la investigación es que los consumidores en un 86% prefieren adquirir una cantidad de hasta 5.000 batas y una minoría total al 14% de la población compra una cantidad mayor a las 5.000 batas pacientes para sus establecimientos de salud y su consumo.

Sábana plana

Tabla No. 18 Tabulación – Volumen de compra de sábana plana

| Variable | Porcentaje | Cantidad |
|----------------------|------------|----------|
| 1 – 5000 unid | 92% | 66 |
| 5000 – 10.000 unid | 3% | 2 |
| 10.000 – 15.000 unid | 3% | 2 |
| 15.000 – 20.000 unid | 3% | 2 |
| Total | | 72 |



Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

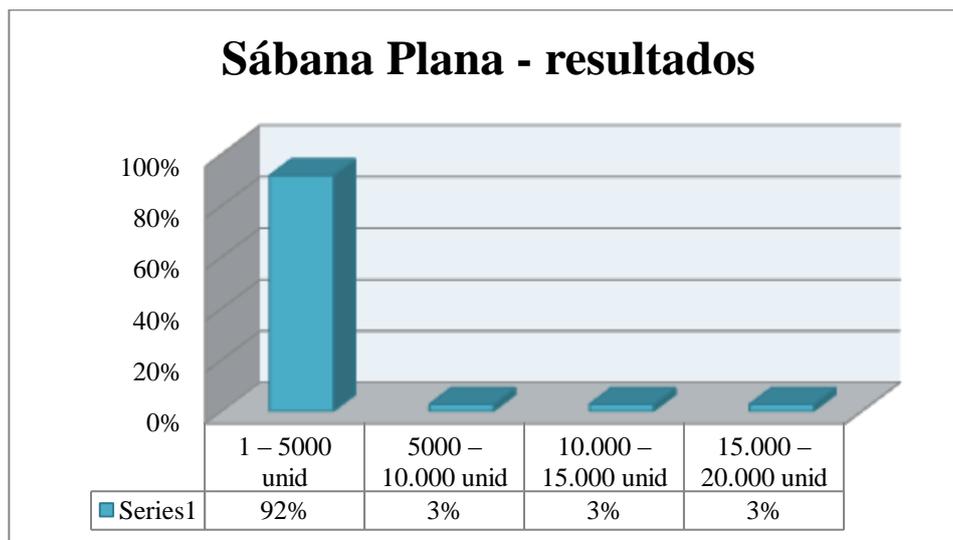


Gráfico No. 16 Representación Gráfica – Volumen de compra de sábana plana

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Análisis e interpretación:

Pregunta N°12 – Sábana plana: se identifica que el 92% de la población estudiada adquiere una cantidad de 1 a 5.000 sábanas, seguido de un 3% para la cantidad de 5.000 a 10.000 sábanas, un 3% con la cantidad de 10.000 a 15.000 sábanas y finalmente de un 3% que adquiere una cantidad de 15.000 a 20.000 sábanas planas.

El resultado que indica la investigación es que los consumidores en un 92% y siendo una gran mayoría prefieren adquirir una cantidad de hasta 5.000 sábanas planas y la otra diferencia de la población adquieren una cantidad superior a 5.000 sábanas para su consumo interno dentro de la institución de salud.

Overoles o traje de bioseguridad



Tabla No. 19 Tabulación – Volumen de compra de overoles o trajes de bioseguridad

| Variable | Porcentaje | Cantidad |
|----------------------|------------|----------|
| 1 – 5000 unid | 92% | 66 |
| 5000 – 10.000 unid | 0% | 0 |
| 10.000 – 15.000 unid | 4% | 3 |
| 15.000 – 20.000 unid | 4% | 3 |
| Total | | 72 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

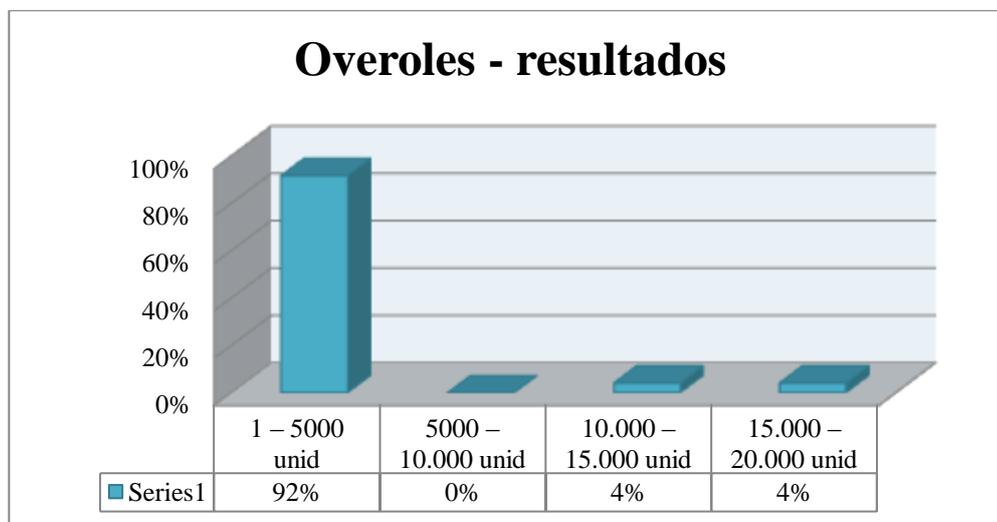


Gráfico No. 17 Representación Gráfica – Volumen de compra de overoles o trajes de bioseguridad

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Análisis e interpretación:

Pregunta N°12 – Overol o traje de bioseguridad: se identifica que el 92% de la población estudiada adquiere una cantidad de 1 a 5.000 overoles, seguido de un 4% para la cantidad de 10.000 a 15.000 overoles y un 4% con la cantidad de

15.000 a 20.000 overoles, finalmente de un 0% de la población que no adquiere la cantidad de 5.000 a 10.000 overoles.

El resultado que indica la investigación es que los consumidores en un 92% y siendo una gran mayoría prefieren adquirir una cantidad de hasta 5.000 overoles y la otra diferencia de la población adquieren una cantidad superior a 5.000 overoles para su consumo interno dentro de la institución de salud que determina un porcentaje igualitario al 4%.

Funda de almohada

Tabla No. 20 Tabulación – Volumen de compra de las fundas de almohada

| Variable | Porcentaje | Cantidad |
|----------------------|------------|----------|
| 1 – 5000 unid | 92% | 66 |
| 5000 – 10.000 unid | 3% | 2 |
| 10.000 – 15.000 unid | 4% | 3 |
| 15.000 – 20.000 unid | 1% | 1 |
| Total | | 72 |



Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

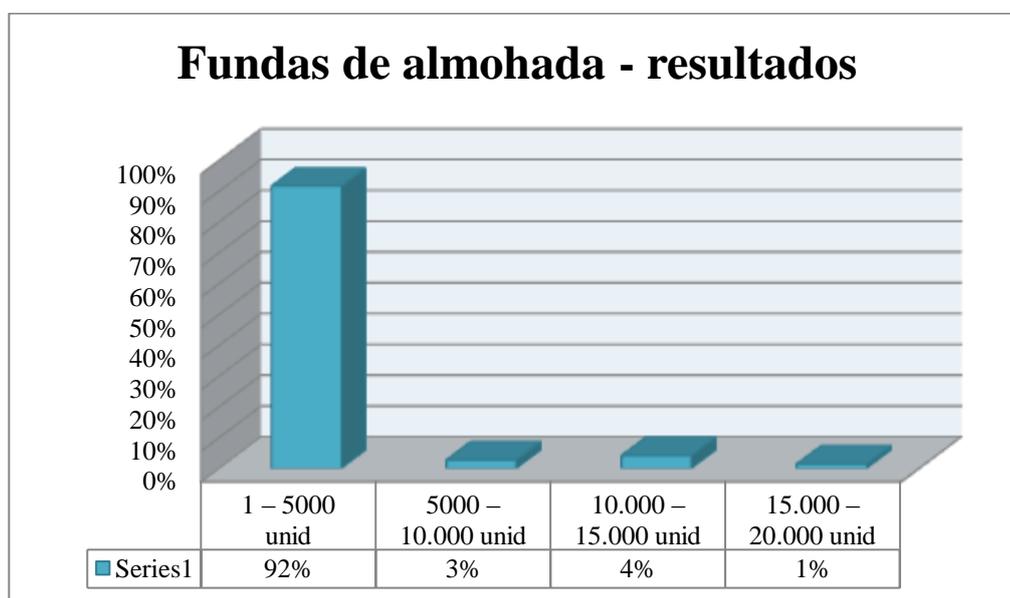


Gráfico No. 18 Representación Gráfica – Volumen de compra de las fundas de almohada

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Análisis e interpretación:

Pregunta N°12 – Fundas de almohada: se identifica que el 92% de la población estudiada adquiere una cantidad de 1 a 5.000 fundas de almohadas, seguido de un 4% para la cantidad de 10.000 a 15.000 fundas de almohadas, un 3% con la cantidad de 5.000 a 10.000 fundas de almohadas y finalmente el 1% que adquiere una cantidad de 15.000 a 20.000 fundas de almohadas.

El resultado que indica la investigación es que los consumidores en un 92% y siendo un gran porcentaje prefieren adquirir una cantidad de hasta 5.000 fundas de almohadas y la otra diferencia de la población adquieren una cantidad superior a 5.000 fundas de almohadas para su consumo interno dentro de la institución de salud dando un total del 8%.

Gorro con tira

Tabla No. 21 Tabulación – Volumen de compra de las Gorro con tiras



| Variable | Porcentaje | Cantidad |
|----------------------|------------|----------|
| 1 – 5000 unid | 83% | 60 |
| 5000 – 10.000 unid | 8% | 6 |
| 10.000 – 15.000 unid | 7% | 5 |
| 15.000 – 20.000 unid | 1% | 1 |
| Total | | 72 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

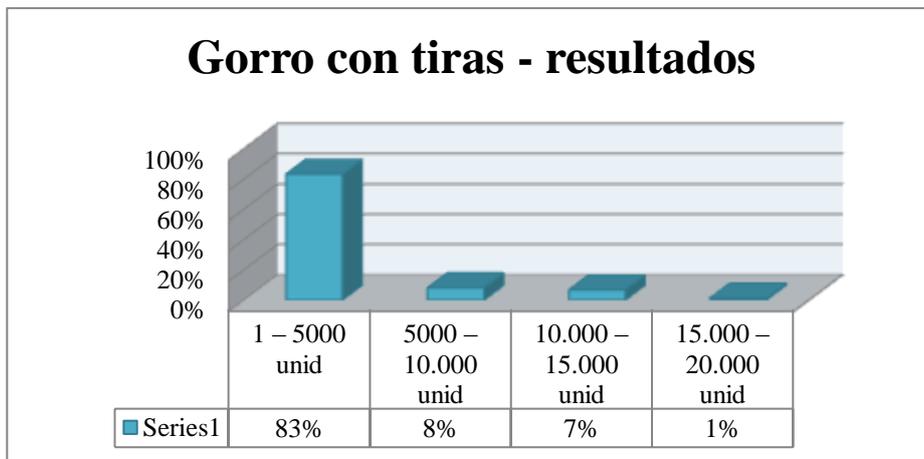


Gráfico No. 19 Representación Gráfica – Volumen de compra de Gorro con tiras

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Análisis e interpretación:

Pregunta N°12 – Gorro con tiras: se identifica que el 83% de la población estudiada adquiere una cantidad de 1 a 5.000 gorros con tiras, seguido de un 8% para la cantidad de 5.000 a 10.000 gorros con tiras, un 7% con la cantidad de 10.000 a 15.000 gorros y finalmente de un 1% que adquiere una cantidad de 15.000 a 20.000 gorros con tiras.

El resultado que indica la investigación es que los consumidores en un 83% y siendo un porcentaje significativo prefieren adquirir una cantidad de hasta 5.000 gorros con tiras y la otra diferencia de la población adquieren una cantidad superior a 5.000 gorros para su consumo interno dentro de la institución de salud.

Análisis de datos de la Entrevista

1. ¿Qué tipo de tela cree usted que se debería utilizar en las prendas, para dar una atención adecuada al paciente?

Entrevistado 1: Para las prendas que se utilizan en cuanto hace referencia a la salud del ser humano es aconsejable que sea una que brinde una barrera de seguridad o de antifluído y no permita el traspaso de anticuerpos.

Entrevistado 2: A mi criterio considero que se debe utilizar tela descartable para lograr una mejor atención en cuestión de higiene.

2. ¿Cuán importante es el modelo o el diseño de las prendas que utiliza tanto el personal, como el paciente?

Entrevistado 1: Bueno, reflejándose la pregunta al profesional sería recomendable que utilice una prenda enteriza o completa es decir desde un gorro quirúrgico hasta el calzado a utilizar para que garantice su bienestar mientras que a un paciente dependiendo el caso debe ser de fácil acceso a la parte del chequeo que vaya a realizarse, es decir que sea manejable y disponible de sacar o acceder a la prenda.

Entrevistado 2: Considero que el diseño debe ir acorde al área de salud que se va atender, existen casos diferentes con respecto a virus y bacterias.

3. A su opinión, ¿Qué es más factible utilizar prendas descartables o reutilizables según los procesos de salud?

Entrevistado 1: A mi opinión personal se pueden utilizar los dos tipos de prendas según el caso o tipo de servicio que requiera como por ejemplo si solo es un chequeo rutinario el profesional utiliza su uniforme y el paciente una bata reutilizable o desechable, pero en el caso de algún procedimiento quirúrgico o donde se mantenga una interferencia de otro tipo de contaminantes es preferible utilizar una prenda de un solo uso para garantizar la salud del paciente y del profesional.

Entrevistado 2: Considerando los procesos de salud es factible que sea descartable para evitar riesgos de contagio de enfermedades.

4. ¿Cuánto influye los costos para el centro de salud, al momento de adquirir la ropa descartable o la ropa reutilizable?

Entrevistado 1: Con referencia a la reutilizable se refleja en costos de mantenimientos de equipos, suministros y esterilización de los mismos y personal que manejan este tipo de productos mientras que la desechable se basan en una sola compra y un gasto para la empresa.

Entrevistado 2: Influye en poca aportación con respecto al área de salud pública, ya que no cuentan con el material adecuado para dar una óptima atención al usuario y optan por ropa reutilizable.

5. ¿Por qué es importante al momento de desarrollar un proceso quirúrgico, utilizar prendas descartables en vez de prendas reutilizables?

Entrevistado 1: Es importante porque en un proceso quirúrgico es más fácil desechar un producto contaminado ya que no es tan aconsejable reutilizar porque si no hay una buena esterilización esto provocará amenazas al usuario.

Entrevistado 2: Para poder evitar cualquier contagio o infección porque son áreas con más probabilidad de riesgo en la salud.

Informe

Mediante la entrevista a dos entidades de salud del sector sur de la ciudad de Quito y conocedores sobre el tema comercialización y utilización del producto a diario realizadas el día 2 y 9 de octubre del presente año y con duración de no poco más de 5 minutos se llega a una interpretación de que la utilización de la ropa descartable para el sector de la salud es de gran importancia para todos los que realizan una operación o procedimiento médico ya que este permita una barrera protectora contra fluidos o cualquier tipo de contaminante, por lo que una buena estrategia con recursos necesarios para lograr los procedimientos garantiza la protección de los usuarios permitiendo ser una fortaleza de comercializar el producto en dicho sector. Al igual que el tema de la producción o fabricación de la ropa descartable la empresa debe tener muy en cuenta el riesgo de que el producto quede con fallas y por ello se debe analizar el o los procesos de producción garantizar el acabado del producto y ofrecer un producto calidad al consumidor, de igual manera si hay una variación de modelos el consumidor tendrá que escoger el más efectivo y evite inconvenientes con el tipo de servicio que prestan según su actividad económica, por lo que los entrevistados prefieren tener una variedad de prendas a escoger en el momento de compra.

Según lo analizado a los entrevistados también hacen referencia a que utilizar prendas de un solo uso es más seguro para su salud y economiza en cierta parte el factor económico de la empresa, ya que dicen que el reutilizar ropa en el sector de la salud mantiene un gran costo para la empresa y porque hacen referencia a que no solo una compra sino un pago a varios proveedores para volver a utilizar sus prendas de seguridad durante el trabajo. También hacen referencia a la importancia de utilizar ropa quirúrgica dentro de un quirófano porque es un sitio de restricciones donde realizan operaciones o cirugías y se pone en juego la vida de un paciente deben cumplir condiciones de asepsia controladas, así como especificaciones sin cambio alguno impuestas por la regla técnica

aséptica con el objetivo de disminuir el riesgo de contaminación de agentes microbacterianos durante los procesos de atención a los usuarios.

Plan de negocios

Plan organizacional

Descripción de la empresa.

J&W MEDIC es una empresa dedicada a la elaboración de prendas descartables, fundada en la ciudad de Quito y ubicada en el sector de la Quitumbe; cabe resaltar que el negocio inicia con la representante legal, la Sra. Jenniffer Guallpa. Iniciando sus actividades con bata médico y bata paciente para luego seguir con sábanas planas y con elástico, gorros quirúrgicos, overoles o trajes de bioseguridad, zapatones entre otros, provocando así un amplio avance de productos.

La empresa contará con 5 personas, dentro de ellas el gerente de la empresa, y el personal que cumplirá con la función de producción dentro del taller donde se elaborará las prendas antes mencionadas. El producto que se elaborará es 100% ecuatoriano, calidad y diseño acorde a la exigencia del mercado comprometiéndonos a los tiempos de entrega establecidos entre el cliente y emprendedor.

J&W MEDIC.

Tabla No. 22 Datos de la empresa

| | Descripción empresarial |
|---------------------------------|-------------------------------------|
| Razón social | J&W Medic |
| Nombre comercial | Confecciones J&W |
| RUC | 1722875265001 |
| Dirección | Av. Amaru Ñan y Lira Ñan |
| Provincia | Pichincha |
| Ciudad | Quito |
| Sector | Quitumbe |
| Teléfono | 0998591894 - (02) 3071098 |
| Representante legal | Jenniffer Adriana Guallpa Borja |
| Fecha de creación de la empresa | 01 de Agosto del 2020 |
| Actividad Económica | Fabricación de prendas descartables |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Logotipo:

El logotipo es un diseño gráfico que sirve para denotar el símbolo de la marca y el nombre de la empresa, el cual es diferente de otras empresas que se dedican a lo mismo u otras actividades.



Gráfico No. 20 Logo de J&W Medic
Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Slogan:

El slogan es una frase corta y sencilla que apoya y refuerza la marca de la empresa, dando valor o resaltando una característica esencial hacia el producto.

La salud, en tus manos.

Análisis FODA.

La ejecución del análisis FODA presenta los aspectos positivos y negativos que afecten al negocio.

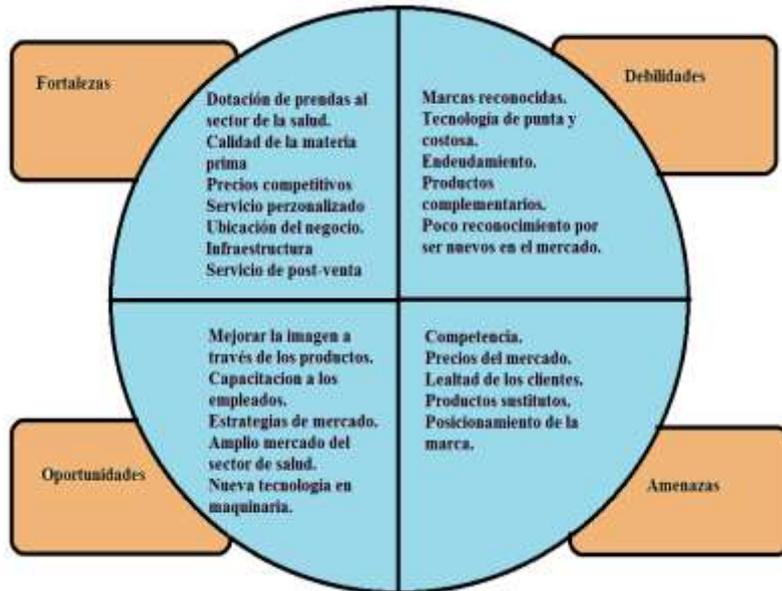


Gráfico No. 21 Análisis FODA
Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Matriz de análisis FODA.

La matriz FODA presenta la combinación de nuestro análisis FODA y el cómo podremos aprovechar estos factores a favor del negocio.



Gráfico No. 22 Matriz FODA
Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Filosofía empresarial.

La filosofía empresarial de J&W Medic representa el distintivo de la misma con la sociedad, mediante elementos informativos al público sobre aquello que presenta la empresa a un corto y largo plazo.

Misión.

Elaborar ropa descartable de calidad, a un precio competitivo que le permita a la empresa diferenciarse de los demás competidores, obteniendo resultados favorables y reconocimiento dentro del mercado respetando todas las normas de bioseguridad y reglamentos

Visión.

J&W Medic tiene como visión para este 2025, ser reconocida a nivel nacional como el mayor productor y distribuidor de ropa e insumos médicos con apoyo de sucursales, ofreciendo y cumpliendo con las necesidades del consumidor.

Valores y principios.

Responsabilidad: compromiso dentro de la organización entre consumidor, proveedor y empresario, a fin de cumplir los cronogramas y metas establecidas.

Respeto: todos los integrantes deben ser respetados y respetar a los demás por su edad, raza, género, religión y estrato social.

Integridad: todo integrante deben ser personas integras en el desarrollo de sus labores cotidianas.

Puntualidad: tener consideración, compromiso y obligaciones con el tiempo de los socios, proveedores, clientes, así como también de los trabajadores.

Solidaridad: generar compañerismo y un clima de amistad para cumplir con las metas establecidas por la empresa.

Gratitud: dar las gracias por el esfuerzo, por el tiempo empleado e ideas para llegar a los resultados prometidos por la organización.

Equidad: otorgar a cada uno de los trabajadores criterios ciertos y razonables que permitan un aporte satisfactorio al negocio.

Perseverancia: levantarnos y luchar en contra de las dificultades que se puedan presentar dentro de a organización.

Honestidad: la empresa tiene la obligación de ser transparente y honesta con los clientes, trabajadores, proveedores y competencia para que pueda alcanzar una buena reputación.

Estructura organizacional.

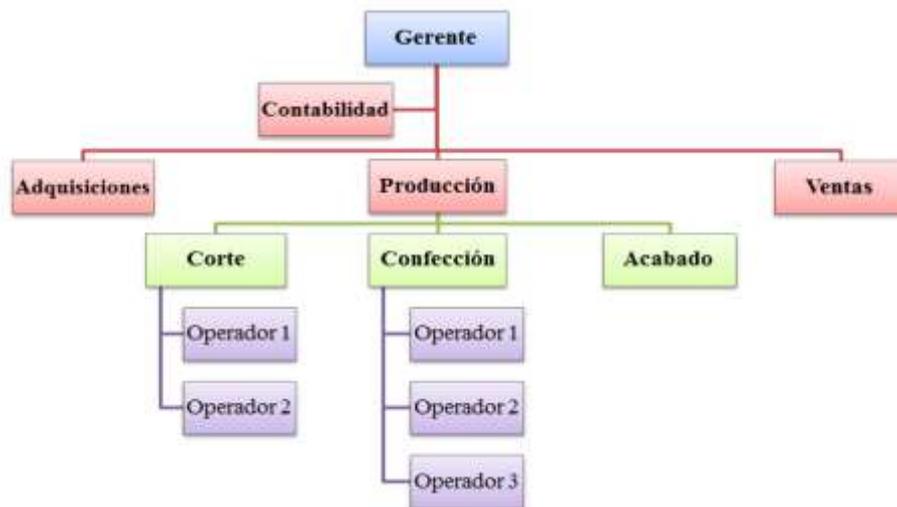


Gráfico No. 23 Organigrama de J&W Medic
Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Distribución de puestos.

En la empresa J&W Medic, detalla los puestos de trabajo el cual tiene una gran importancia debido a que se establecen las funciones del personal por individual según el cargo a llevar, garantizando la elaboración de nuestros productos y superando las expectativas de nuestros consumidores. A continuación, se detalla los puestos de trabajo:

Tabla No. 23 Funciones del cargo Gerente General

| IDENTIFICADOR DEL CARGO | |
|--------------------------------------|-----------------|
| NOMBRE DEL CARGO: | Gerente General |
| PUESTO: | Gerencia |
| NÚMERO DE CARGOS: | 1 |
| REPORTA A (NOMBRE DEL CARGO): | ----- |
| OBJETIVO PRINCIPAL | |

Asegurar el normal y eficiente desarrollo de las áreas de la empresa, a través de una adecuada gestión administrativa.

FUNCIONES DEL CARGO:

- a) Coordinar los objetivos empresariales
- b) Organizar la estructura de empresa, funciones y los cargos.
- c) Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder.
- d) Coordinar reuniones referentes a la empresa.
- e) Coordinar con los demás departamentos aspectos positivos y negativos de la empresa.
- f) Firmar contratos, acuerdos, convenios, entre otros documentos.
- g) Establecer comunicación interna y externa para lograr los objetivos empresariales.
- h) Desarrollar todas las funciones a su cargo.

COMPETENCIAS:

| | |
|------------------------------|----------------------------------|
| Pensamiento crítico y lógico | Seguridad y responsabilidad |
| Puntualidad | Capacidad de organización |
| Autocontrol | Trabajo en equipo |
| Iniciativa | Orientación a la mejora continua |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 24 Funciones del cargo de Jefe Contable

| IDENTIFICADOR DEL CARGO | |
|--------------------------------------|----------------------|
| NOMBRE DEL CARGO: | Jefe de contabilidad |
| PUESTO: | Contabilidad |
| NÚMERO DE CARGOS: | 1 |
| REPORTA A (NOMBRE DEL CARGO): | Gerente General |
| OBJETIVO PRINCIPAL | |

Supervisar y coordinar el registro contable de las operaciones, así como la elaboración de los estados financieros, aspectos tributarios.

FUNCIONES DEL CARGO:

- a) Planificar, dirigir y coordinar las labores contables con entidades públicas y privadas.
- b) Mantener actualizada la información financiera de la empresa.
- c) Elaborar y presentar los estados financieros de la empresa.
- d) Realizar declaraciones al SRI.
- e) Presentar informes acordes a reuniones establecidas por la empresa.
- f) Manejo de dinero, cheques, cuentas bancarias para los gastos necesarios que implica la empresa.
- g) Supervisar las compras y aprobar la adquisición.
- h) Desarrollar todas las funciones a su cargo.

COMPETENCIAS:

| | |
|------------------------------|----------------------------------|
| Pensamiento crítico y lógico | Seguridad y responsabilidad |
| Puntualidad | Capacidad de organización |
| Autocontrol | Trabajo en equipo |
| Iniciativa | Orientación a la mejora continua |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 25 Funciones del cargo Asistente de Compras

IDENTIFICADOR DEL CARGO

| | |
|--------------------------------------|----------------------|
| NOMBRE DEL CARGO: | Asistente de compras |
| PUESTO: | Adquisiciones |
| NÚMERO DE CARGOS: | 1 |
| REPORTA A (NOMBRE DEL CARGO): | Contabilidad |

OBJETIVO PRINCIPAL

Supervisar las compras que mantenga la empresa con la finalidad de optimizar los recursos.

FUNCIONES DEL CARGO:

- a) Búsqueda de recursos necesarios y negociaciones con proveedores.
 - b) Análisis de precios de la materia prima u otros insumos.
 - c) Control de calidad de la materia prima y/o insumos.
 - d) Control de documentos habilitantes de compra de la materia prima.
 - e) Estar pendiente del inventario para verificar el stock de la materia prima.
 - f) Realizar informes de las compras y negociaciones.
 - g) Cumplir con fechas establecidas para los procesos contables.
 - h) Evaluar a los proveedores para las futuras compras.
 - i) Recibir cotizaciones, órdenes de compra y efectuar devoluciones de ser necesario.
-

j) Desarrollar todas las funciones a su cargo.

COMPETENCIAS:

| | |
|------------------------------|----------------------------------|
| Pensamiento crítico y lógico | Seguridad y responsabilidad |
| Puntualidad | Capacidad de organización |
| Autocontrol | Trabajo en equipo |
| Iniciativa | Orientación a la mejora continua |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 26 Funciones del cargo Jefe de Producción

IDENTIFICADOR DEL CARGO

| | |
|--------------------------------------|--------------------|
| NOMBRE DEL CARGO: | Jefe de producción |
| PUESTO: | Producción |
| NÚMERO DE CARGOS: | 1 |
| REPORTA A (NOMBRE DEL CARGO): | Gerencia |

OBJETIVO PRINCIPAL

Proveer, organizar, controlar las áreas de producción, con excelencia y el uso adecuado de los recursos dentro de las instalaciones.

FUNCIONES DEL CARGO:

- a) Mantener la comunicación entre gerentes y el personal para el desarrollo de las actividades de producción.
- b) Garantizar las responsabilidades de los trabajadores y mantener un buen ambiente laboral.
- c) Aprovechar todos los recursos y optimizar la materia prima, insumos y suministros.
- d) Proponer compras, mantenimiento de maquinaria, insumos y suministros.
- e) Programar las actividades de producción (entregas, recibos, mantenimientos).
- f) Presentar informes acordes a la producción.
- g) Evaluar el desempeño laboral.
- h) Organizar capacitaciones acordes al funcionamiento de la maquinaria y equipos.
- i) Mejorar el flujo de los procesos y actividades para eliminar errores.
- j) Optimizar el espacio industrial dependiendo a la infraestructura.
- k) Desarrollar todas las funciones a su cargo.

COMPETENCIAS:

| | |
|------------------------------|----------------------------------|
| Pensamiento crítico y lógico | Seguridad y responsabilidad |
| Puntualidad | Capacidad de organización |
| Autocontrol | Trabajo en equipo |
| Iniciativa | Orientación a la mejora continua |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 27 Funciones del cargo Operador Cortador

| IDENTIFICADOR DEL CARGO | |
|--------------------------------------|--------------------|
| NOMBRE DEL CARGO: | Operador Cortador |
| PUESTO: | Corte |
| NÚMERO DE CARGOS: | 2 |
| REPORTA A (NOMBRE DEL CARGO): | Jefe de Producción |
| OBJETIVO PRINCIPAL | |

Asegurar el normal uso de la maquinaria y eficiente desarrollo del corte de prendas dentro del área de producción.

FUNCIONES DEL CARGO:

- a) Interpretar la ficha del producto y cumplir con el proceso de marcado y corte.
- b) Realizar el tizado y tendido de la tela, optimizando el material.
- c) Preparar la maquinaria y herramientas para su uso adecuado al momento del proceso.
- d) Respetar las normas de seguridad personal, industrial y del ambiente.
- e) Cumplir con los estándares de calidad y tiempo.
- k) Desarrollar todas las funciones a su cargo.

COMPETENCIAS:

| | |
|------------------------------|----------------------------------|
| Pensamiento crítico y lógico | Seguridad y responsabilidad |
| Puntualidad | Capacidad de organización |
| Autocontrol | Trabajo en equipo |
| Iniciativa | Orientación a la mejora continua |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 28 Funciones del cargo Operador de confección

| IDENTIFICADOR DEL CARGO | |
|--------------------------------------|------------------------|
| NOMBRE DEL CARGO: | Operador de confección |
| PUESTO: | Confección |
| NÚMERO DE CARGOS: | 3 |
| REPORTA A (NOMBRE DEL CARGO): | Jefe de Producción |
| OBJETIVO PRINCIPAL | |

Asegurar el normal uso de la maquinaria y eficiente desarrollo de la confección de las prendas dentro del área de producción.

FUNCIONES DEL CARGO:

- a) Interpretar la ficha del producto y cumplir con el proceso de costura.
- b) Respetar el ciclo de costura manteniendo la calidad y normas de producción.
- c) Preparar la maquinaria y herramientas para su uso adecuado al momento del proceso.
- d) Interpretar las funciones de las maquinarias, especificaciones técnicas para el no alterar el proceso de producción.
- e) Analizar las características del diseño o prototipo.
- f) Mantener el lugar de trabajo limpio y ordenado.
- g) Respetar las normas de seguridad personal, industrial y del ambiente.
- h) Seleccionar los insumos y suministros para la producción requerida.
- i) Llevar un control de la producción diaria.
- j) Desarrollar todas las funciones a su cargo.

COMPETENCIAS:

| | |
|------------------------------|----------------------------------|
| Pensamiento crítico y lógico | Seguridad y responsabilidad |
| Puntualidad | Capacidad de organización |
| Autocontrol | Trabajo en equipo |
| Iniciativa | Orientación a la mejora continua |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 29 Funciones del cargo Auxiliar de Calidad y Bodega

IDENTIFICADOR DEL CARGO

| | |
|--------------------------------------|------------------------------|
| NOMBRE DEL CARGO: | Auxiliar de calidad y bodega |
| PUESTO: | Acabado |
| NÚMERO DE CARGOS: | 1 |
| REPORTA A (NOMBRE DEL CARGO): | Jefe de producción |

OBJETIVO PRINCIPAL

Asegurar el control de calidad y la mejora de las prendas dentro del área de producción para su finalización y entrega.

FUNCIONES DEL CARGO:

- a) Tomar de decisiones sobre los procesos de costura que determinan la calidad del producto.
 - b) Detectar errores en el desarrollo del material, maquinaria y herramientas.
 - c) Realizar seguimiento a los procesos de producción.
 - d) Guardar la producción en bodega.
 - e) Procurar que haya stock de la producción.
 - f) Llevar un control de la producción y de materiales.
 - g) Mantener en orden la producción y por separado cada una de los productos.
-

h) Desarrollar todas las funciones a su cargo.

COMPETENCIAS:

| | |
|------------------------------|----------------------------------|
| Pensamiento crítico y lógico | Seguridad y responsabilidad |
| Puntualidad | Capacidad de organización |
| Autocontrol | Trabajo en equipo |
| Iniciativa | Orientación a la mejora continua |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 30 Funciones del cargo Vendedor

IDENTIFICADOR DEL CARGO

| | |
|--------------------------------------|-------------------------------|
| NOMBRE DEL CARGO: | Vendedor |
| PUESTO: | Ventas |
| NÚMERO DE CARGOS: | 1 |
| REPORTA A (NOMBRE DEL CARGO): | Jefe de producción y Gerencia |

OBJETIVO PRINCIPAL

Cumplir con los objetivos empresariales, destacar la productividad e implicación en todo el proceso comercial a través de una adecuada gestión administrativa.

FUNCIONES DEL CARGO:

- a) Conocer a profundidad las características del producto.
- b) Asesorar a los clientes con sus necesidades por medio de nuestros productos.
- c) Vender y hacer conocer a nuestro producto.
- d) Buscar a nuevos clientes y fidelizarlos.
- e) Brindar el servicio post-venta.
- f) Entregar informe sobre su desempeño y ventas.
- g) Desarrollar todas las funciones a su cargo.

COMPETENCIAS:

| | |
|------------------------------|----------------------------------|
| Pensamiento crítico y lógico | Seguridad y responsabilidad |
| Puntualidad | Facilidad de palabra |
| Autocontrol | Trabajo en equipo |
| Iniciativa | Orientación a la mejora continua |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Estudio técnico

Análisis del sector y entorno empresarial.

Macro localización.

Dentro del proyecto se decide que el negocio se encuentre en el país del Ecuador, en la provincia de Pichincha, en el cantón de Quito, la ciudad está limitada al norte por la provincia de Imbabura, al sur con la provincia de Cotopaxi, al este la provincia de Napo y finalmente al oeste la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

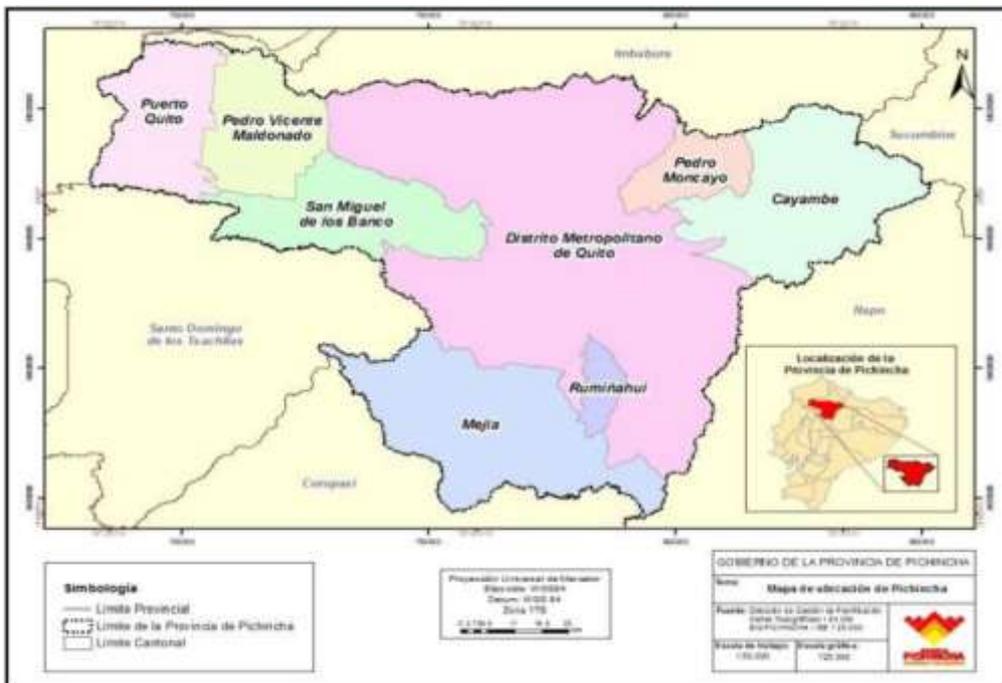


Gráfico No. 24 Macro localización

Elaborado por: Gobierno de la Provincia de Pichincha. Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial

Fuente: Datos de la investigación

Micro localización.

La empresa o el negocio deberán situarse en la posición estratégica, y como se mencionó anteriormente deberá estar situada en el lugar de acogida para los clientes y proveedores. Como el tamaño del mercado el cual es amplio ya que abasteceremos a todo el sector del sur de la ciudad de Quito y de ser posible cubrir el sector norte o expandirnos más allá de los límites establecidos al inicio del

proyecto, de igual manera el lugar de ubicación deberá ser eficiente para comercializar el producto a nuestros clientes.

La empresa deberá aprovechar los aspectos económicos, geográficos, técnicos y sobre todo la infraestructura que este tendrá según la ubicación. Entonces la localización de nuestro proyecto será el sector de la Quitumbe, ya que, en el presente estudio enfatiza que esta ubicación es proporcionalmente favorable para nuestro negocio tanto para nuestros clientes como para nosotros como empresarios.

J&W Medic toma en cuenta aspectos como:

- Seguridad vial
- Caminos y transporte
- Servicios Básicos
- Actividades económicas del sector
- Infraestructura
- Proveedores
- Mano de obra

Mediante la investigación los factores a ser analizados para la localización de nuestro negocio se otorgará una calificación el cual este tiene un valor que beneficiará o perjudicará la implementación, por lo que de todas las opciones el mejor lugar de localización será el que presente un mayor porcentaje de viabilidad del negocio

Alternativas:

- Villa Flora
- Quitumbe
- Guamaní
- Cutuglahua

Calificación:

| | | |
|-------|------------|-------|
| Baja | Intermedio | Alta |
| 0 - 3 | 4 - 7 | 8 -10 |

Tabla No. 31 Comparación de factores - Método de factor ponderado

| Factores | Porcentaje | Villa Flora 1 | Quitumbe 2 | Guamaní 3 | Cutuglahua 4 |
|-----------------------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------|----------------------|-------------------------|
| Seguridad Vial | 14% | 10 | 10 | 8 | 7 |
| Caminos y transporte | 12% | 10 | 10 | 8 | 8 |
| Servicios Básicos | 10% | 10 | 10 | 9 | 7 |
| Actividades económicas del sector | 25% | 8 | 9 | 5 | 5 |
| Infraestructura | 16% | 7 | 9 | 8 | 6 |
| Proveedores | 13% | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Mano de obra | 10% | 5 | 8 | 9 | 9 |
| Total | | 8.26 | 9.13 | 7.45 | 6.79 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

ALTERNATIVA 1 Villa Flora: $(0.14 \times 10) + (0.12 \times 10) + (0.10 \times 10) + (0.25 \times 8) + (0.16 \times 7) + (0.13 \times 8) + (0.10 \times 5) = \mathbf{8.26}$

ALTERNATIVA 2 Quitumbe: $(0.14 \times 10) + (0.12 \times 10) + (0.10 \times 10) + (0.25 \times 9) + (0.16 \times 9) + (0.13 \times 8) + (0.10 \times 8) = \mathbf{9.13}$

ALTERNATIVA 3 Guamaní: $(0.14 \times 8) + (0.12 \times 8) + (0.10 \times 9) + (0.25 \times 5) + (0.16 \times 8) + (0.13 \times 8) + (0.10 \times 9) = \mathbf{7.45}$

ALTERNATIVA 4 Cutuglahua: $(0.14 \times 7) + (0.12 \times 8) + (0.10 \times 7) + (0.25 \times 5) + (0.16 \times 6) + (0.13 \times 8) + (0.10 \times 9) = \mathbf{6.79}$

Este lugar ha sido escogido en base a una matriz de calificación por el método de factores ponderado, entre varios lugares tentativos para la localización de la empresa, por lo cual se presenta nuestra micro localización en el sector de la Quitumbe como mejor alternativa para nuestra localización del proyecto.

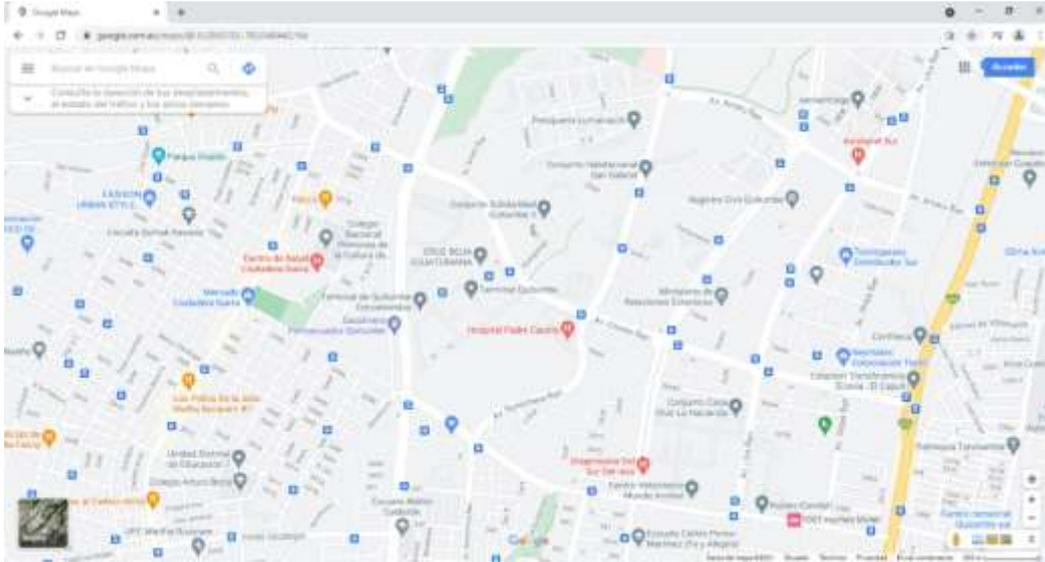


Gráfico No. 25 Micro localización
Elaborado por: Google Maps
Fuente: Datos de la investigación

Análisis de la competencia.

Tabla No. 32 Comparación de la competencia

| Empresa / característica |  |  |  |  |  |
|-------------------------------------|---|---|--|---|---|
| RUC | 1792319935001 | 1792552397001 | 1002488235001 | 1307473528001 | 1710325992001 |
| Ubicación | Eduardo Kingman OE7-254 y Autopista General Rumiñahui. Puente 4. Valle de los Chillos. Quito- Ecuador | Sebastián de Benalcázar OE7-264 y Autopista General Rumiñahui. | 170705 - Quito 170126 170111 - Sector Guamaní | Pichincha / Quito / Cotocollao / de los Cipreses n61- 48 y de los Helechos | Pichincha / Quito / Cotocollao / Cipreses lote 19 y A |
| Actividad económica | Venta al por mayor de otros productos diversos para el consumidor. | Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas, de telas no tejidas, entre otras, para hombres, mujeres, niños y bebés: pantalones, faldas, camisetas, etcétera de ropa exterior. | Servicios de apoyo a la fabricación de maquinaria para la preparación, elaboración y acabados de fibras, hilados y textiles. | Venta al por mayor de instrumentos, dispositivos, materiales médicos y quirúrgicos, dentales. | Actividades de confección a la medida de prendas de vestir (costureras, sastres). |
| Target o segmento de mercado | Medio y alto | Medio y alto | Medio y bajo | Medio y alto | Medio y alto |

| | | | | | |
|-------------------------|---|--|---|--|--|
| Producto | Ropa de protección descartable | Ropa médica descartable | Ropa descartable | Material médico y quirúrgico | Ropa descartable |
| Precio | Se establece según la cantidad de adquisición. | Se establece según la cantidad de adquisición. | Se establece según la cantidad de adquisición. | Se establece según la cantidad de adquisición. | Se establece según la cantidad de adquisición. |
| Atributo clave | La información en las redes sociales es adecuada e informativa. | Cuenta con dos sucursales en las provincias principales (Quito - Guayaquil). | Cuenta con un programa pequeño de venta de uniformes de trabajo operario. | No solo se dedica a la confección si no también insumos médicos. | No solo se dedica a la confección si no también insumos médicos. |
| Desventaja clave | | | La difusión de la información on-line no es la adecuada. | La difusión de la información on-line no es la adecuada. | El tiempo de entrega no siempre es puntual. |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Análisis de proveedores.

Tabla No. 33 Comparación de proveedores

| Empresa / característica |  HCD Insumos para la confección |  Almacenes José Puebla |  Yukitex C.A. |  LP "SUPER ECONOMÍA" |  A Compañía |
|-------------------------------------|---|---|--|--|--|
| RUC | 1709299943001 | 1700663949001 | 1790274721001 | | |
| Ubicación | Pichincha / Quito / Rumipamba / Av. De la República oe3-148 Oe y Veracruz. | Av. Pedro Vicente Maldonado S24-110 y Quimiag Teléfono: 306-0004 ajpsur@ajp.com.ec | El Batán Av. Eloy Alfaro N32-630 y Bélgica Quito - Ecuador (02) 254-6916 | Av. Pedro Vicente Maldonado S52-203, Quito 170126 | Av. Pedro Vicente Maldonado S57 - 67 y Pasaje Arpi. Quito - Ecuador 0983832630 |
| Target o segmento de mercado | Medio y alto | Medio y alto | Medio y alto | Medio y alto | Medio y alto |
| Producto | Hilos, Telas, Lanas, etc. | Hilos, Telas, Lanas, etc. | Máquinas Textileras Venta al por mayor de máquinas herramienta controladas o no por computadora para la industria textil, incluye la venta al por mayor de sus partes y piezas. | Suministros de papelería | Suministros de papelería |
| Actividad económica | Venta al por mayor de hilos (hilados), lanas y tejidos (telas). | Venta al por mayor de otros productos diversos para el consumidor. | La información en las redes sociales es adecuada e informativa. | Distribución al por mayor y menor de suministros de oficina, material escolar, artículos de bazar, listas de útiles completas. | Variedad de productos, útiles escolares, láminas educativas, suministros de oficina, productos de bazar. |
| Atributo clave | La información en las redes sociales es adecuada e informativa. | Cuenta con sucursales en las provincias principales. | El tiempo de entrega no siempre es puntual. | La información en las redes sociales no es adecuada. | La información en las redes sociales no es adecuada. |
| Desventaja clave | Precios altos en no temporadas necesarias. | Aumento de competidores. | | | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Análisis del producto.

La empresa J&W Medic, cuenta con diversos tipos de prendas quirúrgicas, diferentes modelos, colores y calidad. Esto es gracias a que somos fabricantes del material desechable o descartable, dependiendo del consumidor por lo que otorgaremos diversos productos y a continuación se da un breve resumen de las características: (Garavagno, 2011)

Información general:

Bata médico

Tabla No. 34 Características de la Bata médico

| Presentación | Especificaciones | Detalle |
|--|------------------|--|
|  | Material | Tela cambrella de 42 gr, 50 gr, 75 gr. |
| | Composición | 100% Polipropileno |
| | Ancho | 1.50 m |
| | Largo | 1 m - 1.50 m |
| | Color | Azul, Celeste, Verde |
| | Característica | Con manga larga |
| | Tipo de tejido | No tejido |
| | Resistencia | De líquidos |
| | Procedencia | Ecuador |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Bata paciente

Tabla No. 35 Características de la Bata Paciente

| Presentación | Especificaciones | Detalle |
|---|------------------|--|
|  | Material | Tela cambrella de 42 gr, 50 gr, 75 gr. |
| | Composición | 100% Polipropileno |
| | Ancho | 1.40 m |
| | Largo | 1 m - 1.50 m |
| | Color | Azul, Celeste, Verde |
| | Característica | Con y sin manga |

| | |
|----------------|-------------|
| Tipo de tejido | No tejido |
| Resistencia | De líquidos |
| Procedencia | Ecuador |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Sábana plana

Tabla No. 36 Características de la Sábana Plana

| Presentación | Especificaciones | Detalle |
|---|------------------|--|
|  | Material | Tela cambrella de 42 gr, 50 gr, 75 gr. |
| | Composición | 100% Polipropileno |
| | Ancho | 1.10 m |
| | Largo | 2 m |
| | Color | Azul, Celeste, Verde |
| | Característica | Con manga larga |
| | Tipo de tejido | No tejido |
| | Resistencia | De líquidos |
| | Procedencia | Ecuador |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Overol o traje de bioseguridad

Tabla No. 37 Características del Overol

| Presentación | Especificaciones | Detalle |
|---|------------------|--|
|  | Material | Tela cambrella de 42 gr, 50 gr, 75 gr. |
| | Composición | 100% Polipropileno |
| | Ancho | 150 |
| | Largo | 1.40 m - 1.70 m |
| | Color | Azul, Celeste, Verde |
| | Característica | Con manga larga |
| | Tipo de tejido | No tejido |
| | Resistencia | De líquidos |
| | Procedencia | Ecuador |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Funda de almohada

Tabla No. 38 Características de la Funda de almohada

| Presentación | Especificaciones | Detalle |
|---|------------------|--|
|  | Material | Tela cambrella de 42 gr, 50 gr, 75 gr. |
| | Composición | 100% Polipropileno |
| | Ancho | 45 cm |
| | Largo | 60 cm |
| | Color | Azul, Celeste, Verde |
| | Característica | Con manga larga |
| | Tipo de tejido | No tejido |
| | Resistencia | De líquidos |
| | Procedencia | Ecuador |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Gorro con tira

Tabla No. 39 Características de Gorro con tiras

| Presentación | Especificaciones | Detalle |
|---|------------------|--|
|  | Material | Tela cambrella de 42 gr, 50 gr, 75 gr. |
| | Composición | 100% Polipropileno |
| | Ancho | 9 cm |
| | Largo | 60 cm |
| | Color | Azul, Celeste, Verde |
| | Característica | N/A |
| | Tipo de tejido | No tejido |
| | Resistencia | De líquidos |
| Procedencia | Ecuador | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Ciclo de vida del producto – Etapa de introducción.

El ciclo de vida de un producto constituye una de las etapas importantes en la estrategia del negocio porque permite la introducción de los productos que se quiere lanzar por parte de la empresa J&W Medic, tomando en cuenta los cambios que puedan suscitarse en la oferta y demanda de los clientes así, como también por la competencia.

Los productos destinados a la comercialización de la empresa J&W Medic está compuesta físicamente e intangible que satisfacen las necesidades de los consumidores y se espera que cumplan con los estándares impuestos por las normas de salud.

La empresa J&W Medic se encargará de organizar las distintas estrategias, fomentar las metas empresariales, analizar a la competencia de su misma actividad y fijar los precios de nuestros productos para su comercialización.

Como nuestro producto se va a introducir recién al mercado debemos implementar una estrategia que permita abarcar la diversidad de los productos e incrementar las ventas para obtener una utilidad rentable y satisfacer las necesidades personales de los clientes.



Gráfico No. 26 Ciclo de Vida de J&W Medic
Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Etapa de diseño del producto.

Idea:

Elaboración de bata médico

Boceto:



Gráfico No. 27 Primer boceto de la Bata Médico
Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Diseño Final:



Gráfico No. 28 Diseño final de la Bata Médico
Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Idea:

Elaboración de la bata paciente

Boceto:

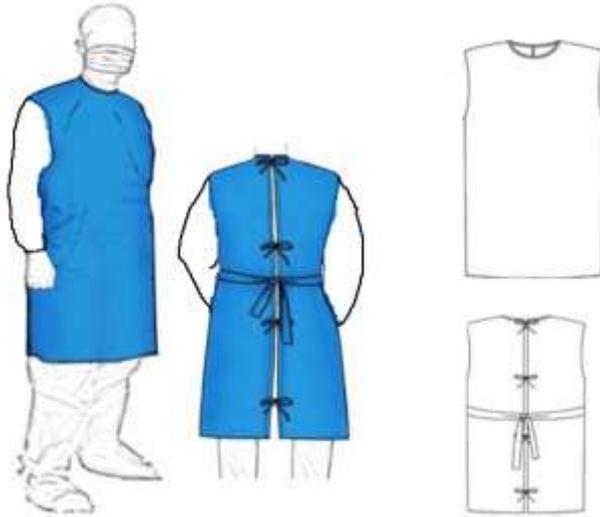


Gráfico No. 29 Primer boceto de la Bata paciente

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Diseño Final:



Gráfico No. 30 Diseño final de la Bata Paciente

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Idea:

Elaboración de la sábana plana

Boceto:

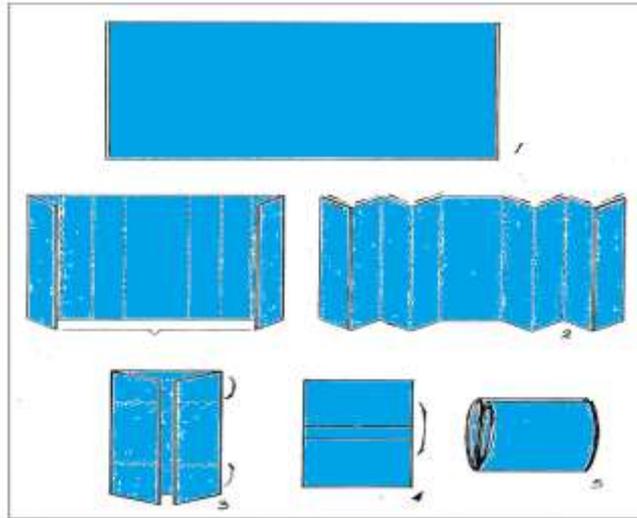


Gráfico No. 31 Primer boceto de la Sábana Plana

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Diseño Final:

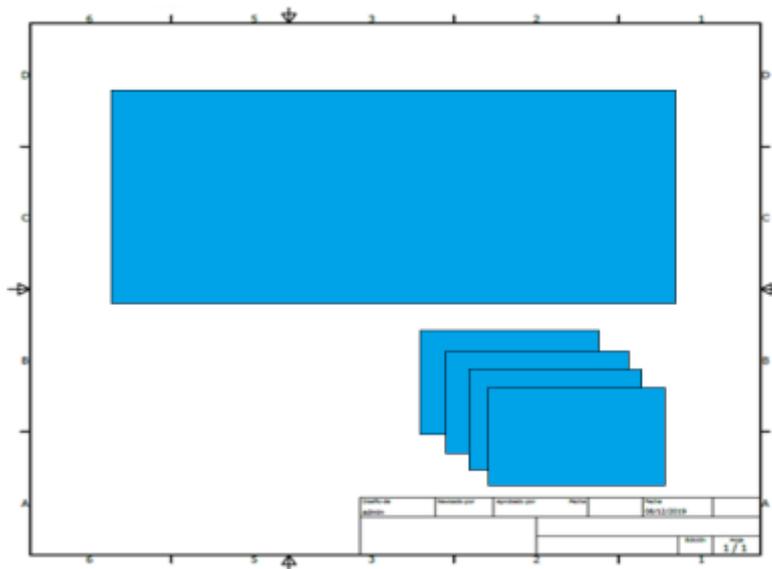


Gráfico No. 32 Diseño final de la Sábana Plana

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Idea:

Elaboración del overol o traje de bioseguridad

Boceto:

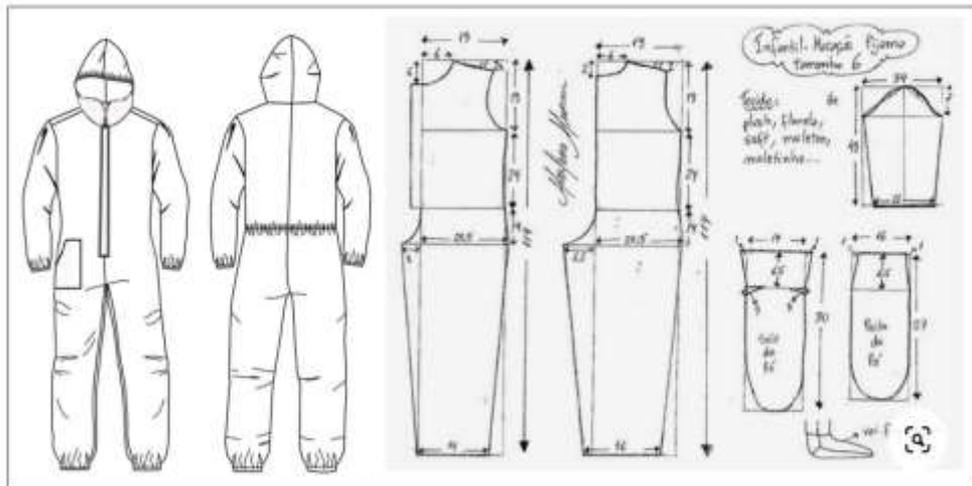


Gráfico No. 33 Primer boceto del overol o traje de bioseguridad

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Diseño Final:

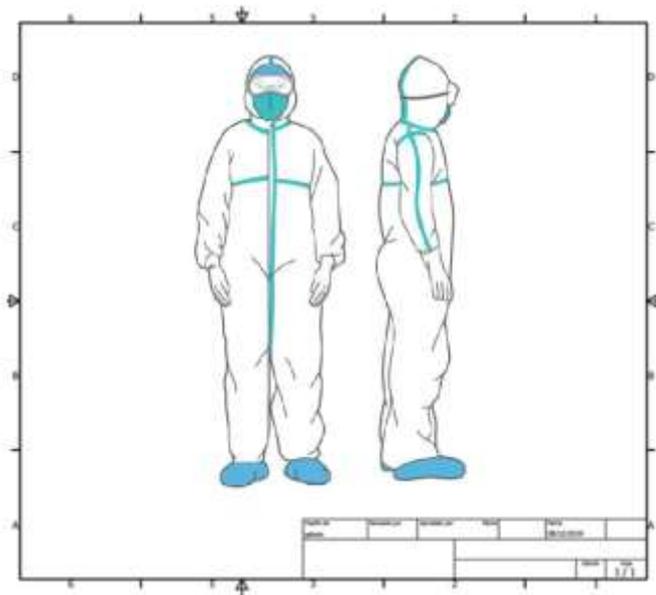


Gráfico No. 34 Diseño final del Overol o Traje de Bioseguridad

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Idea:

Elaboración de la funda de almohada

Boceto:

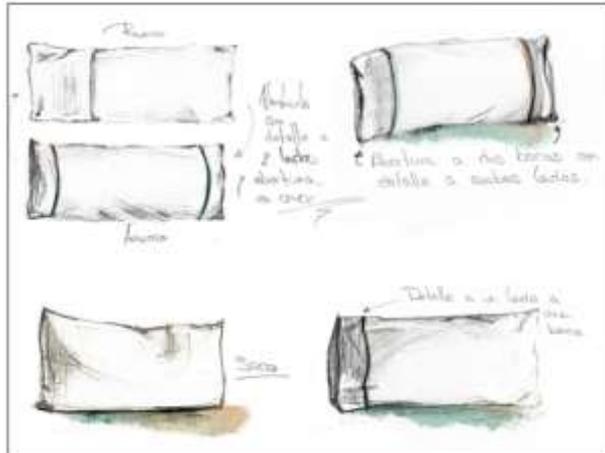


Gráfico No. 35 Primer boceto de la funda de almohada

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Diseño Final:

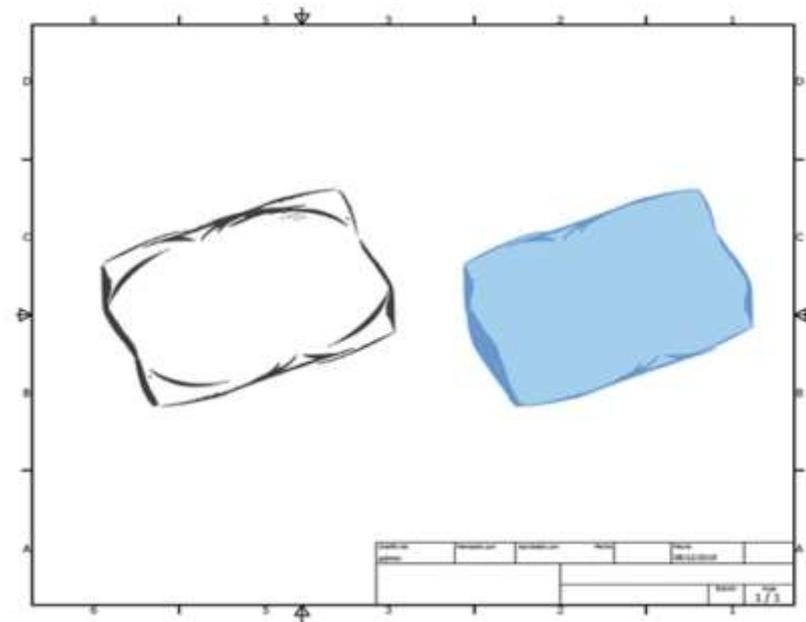


Gráfico No. 36 Diseño final de la Funda de Almohada

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Proceso productivo.

Dibujo de ensamble de la Bata Médico.

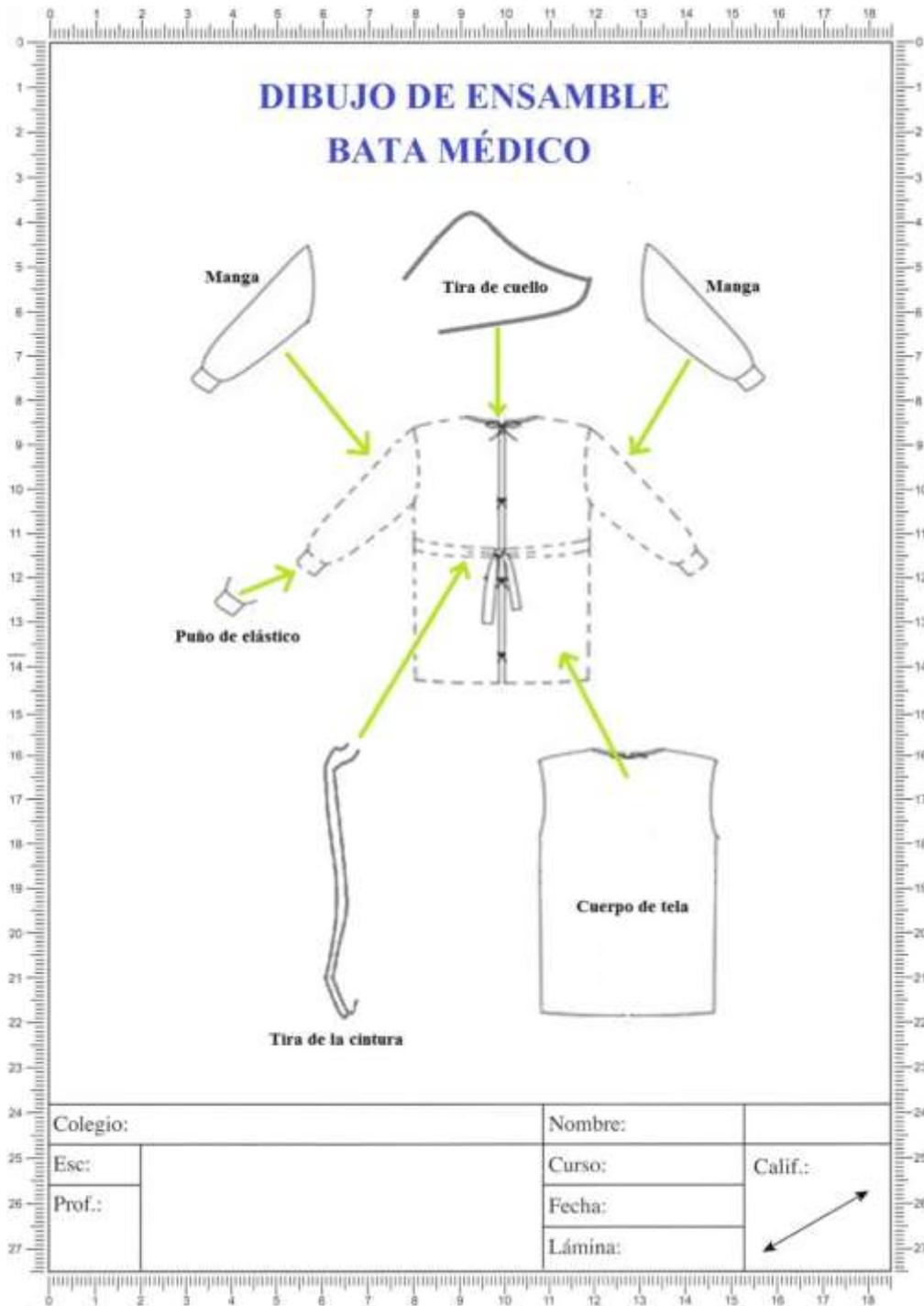


Gráfico No. 39 Dibujo de ensamble Bata Médico
Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Diagrama de ensamble de la Bata Médico.

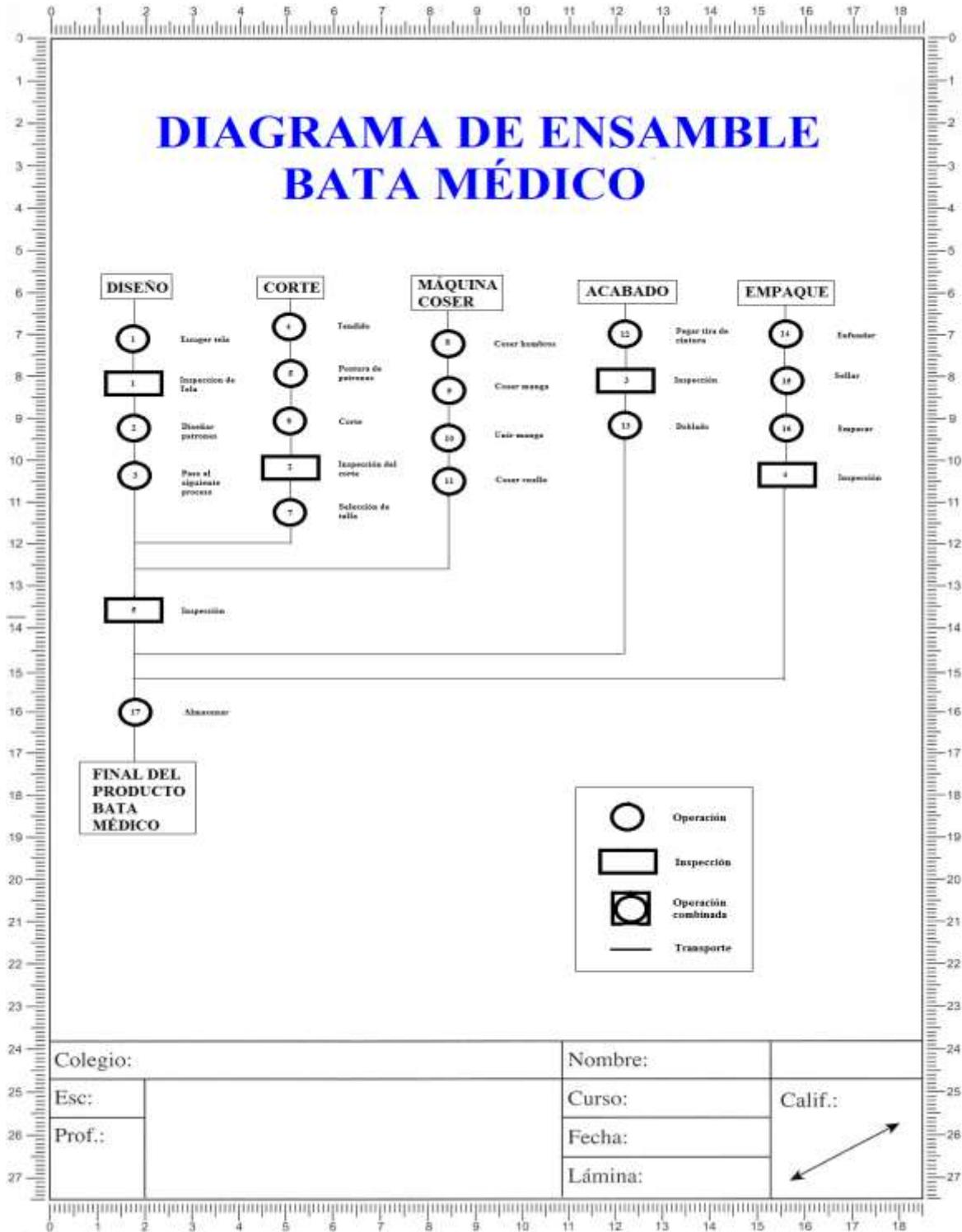


Gráfico No. 40 Diagrama de ensamble Bata Médico
Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Diagrama de flujo de proceso de la Bata Médico.

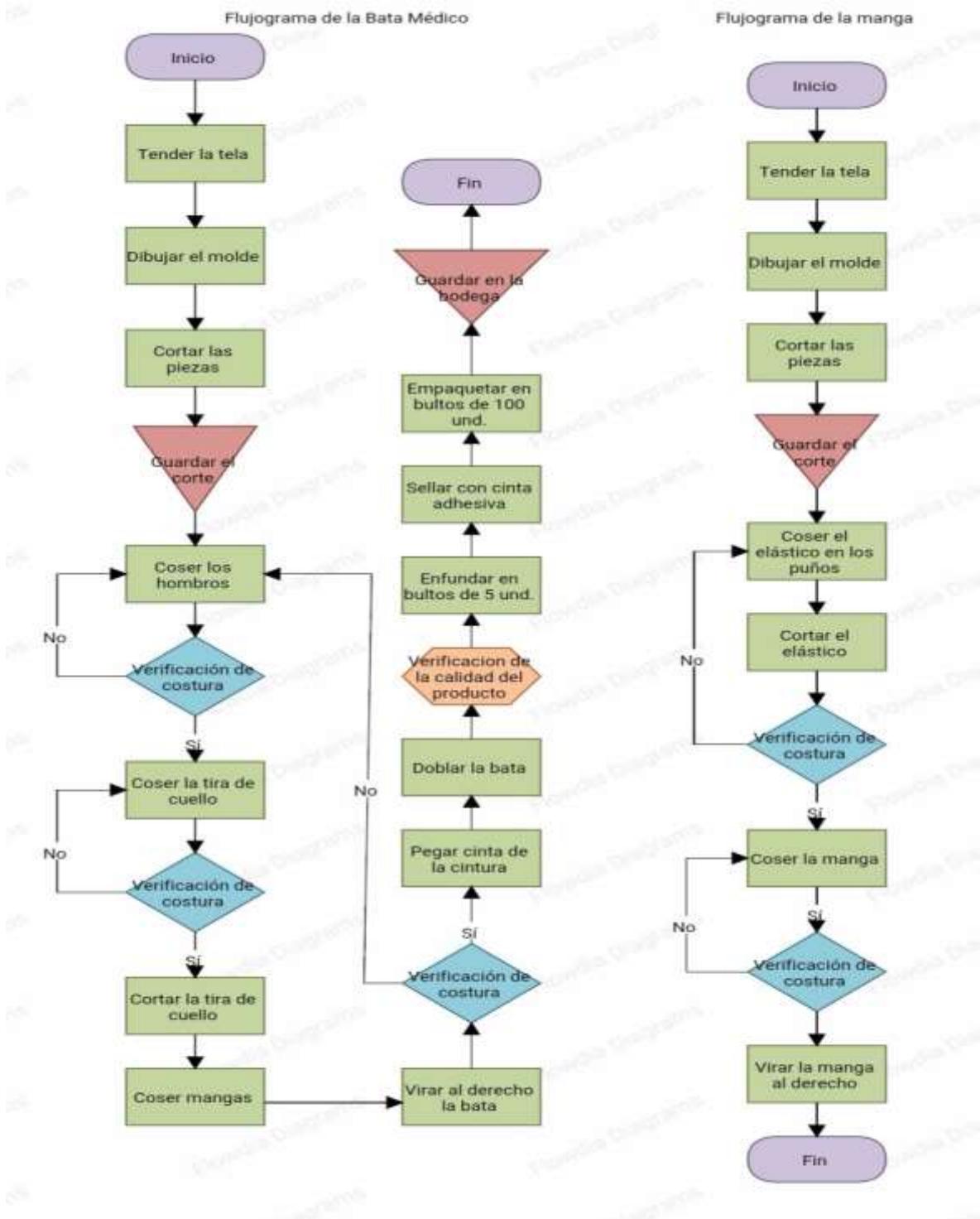


Gráfico No. 41 Flujograma de la Bata Médico
 Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja
 Fuente: Datos de la investigación

Hoja de ruta de la Bata Médico.

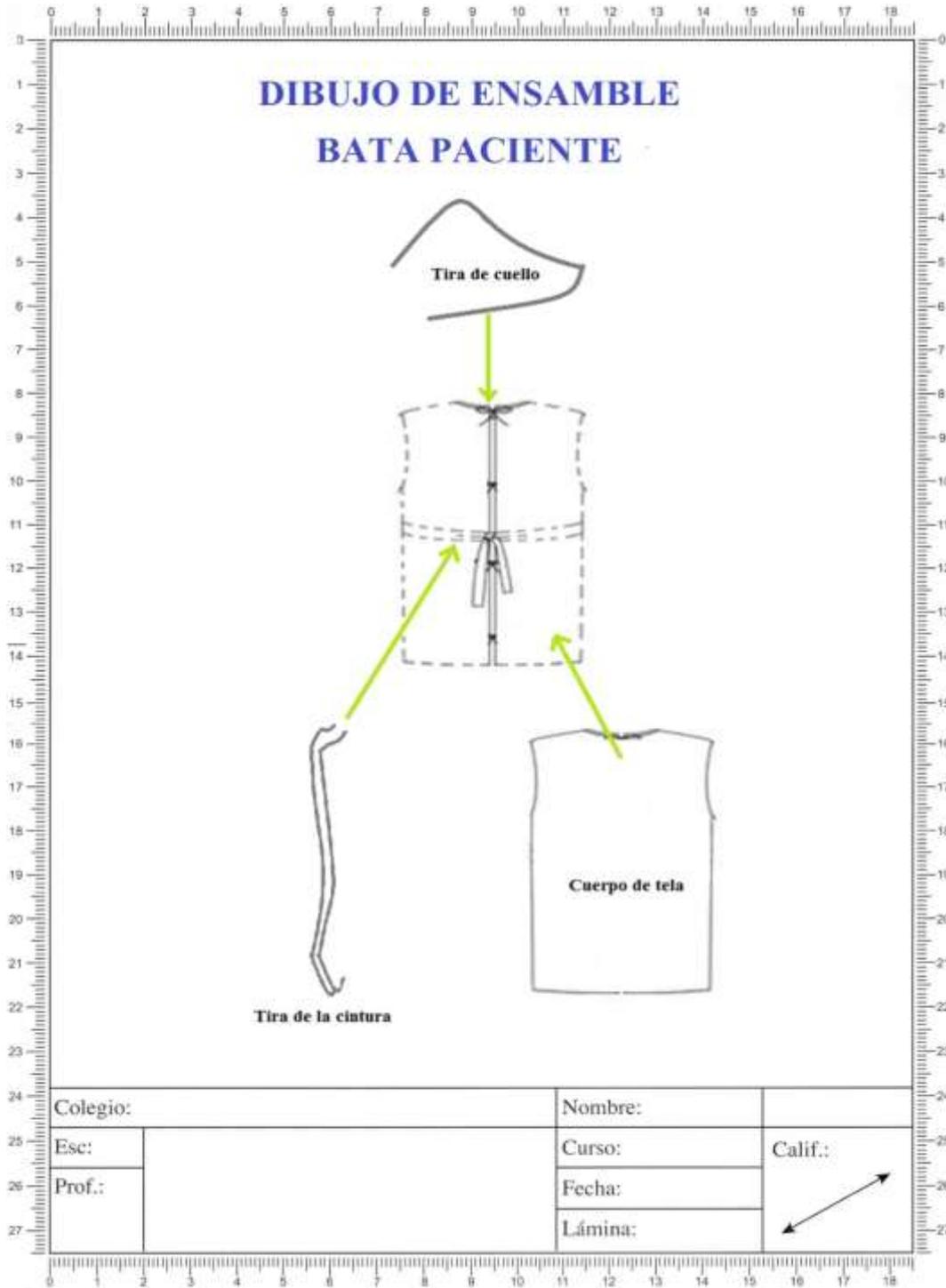
Tabla No. 40 Hoja de Ruta de la Bata Médico

| N° | Cantidad | Descripción | Departamento | Herramienta |
|-----------|-----------------|-----------------------------|---------------------|----------------------|
| 1 | 1 | Rollo de tela | Bodega 1 | Desenrollador |
| 2 | 1 | Pieza del cuerpo | Corte | Cortadora |
| 3 | 1 | Tira de cuello | Confección | Recta |
| 4 | 2 | Manga | Confección | Overlock |
| 5 | 2 | Elástico para puño | Confección | Overlock |
| 6 | 1 | Cinta para la cintura | Pegado y Doblado | Pistola de silicona |
| 7 | 1 | Barra de silicona | Pegado | Pistola de silicona |
| 8 | 1 | Funda transparente 12*18 | Empaque | ----- |
| 9 | 1 | Cinta adhesiva | Bodega 2 | Dispensador de cinta |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Dibujo de ensamble de la Bata Paciente.



| | | | |
|----------|--|---------|---------|
| Colegio: | | Nombre: | |
| Esc: | | Curso: | Calif.: |
| Prof.: | | Fecha: | |
| | | Lámina: | |

Gráfico No. 42 Dibujo de ensamble Bata Paciente
Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Diagrama de ensamble de la Bata Paciente.

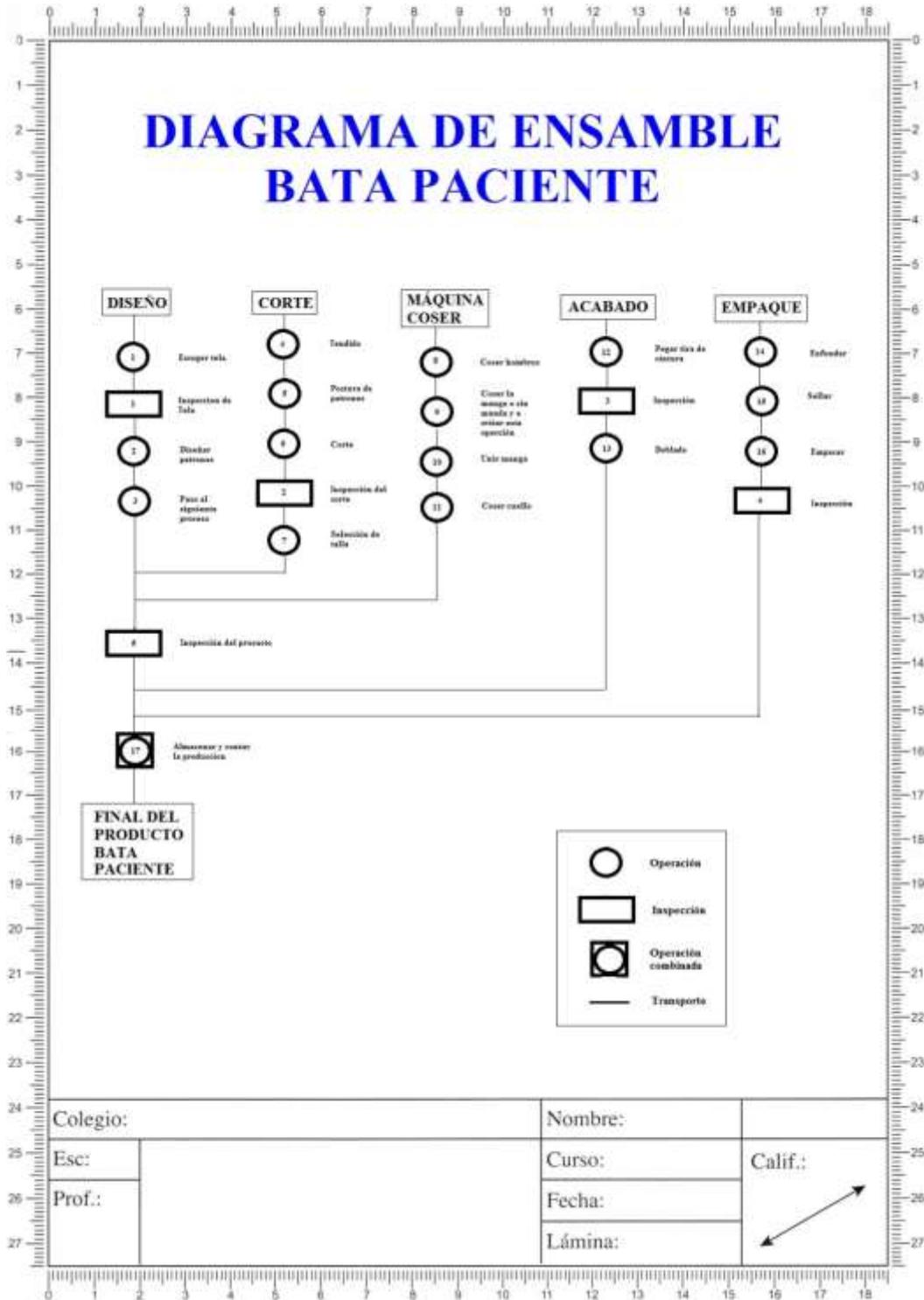


Gráfico No. 43 Diagrama de ensamble Bata Paciente

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Diagrama de flujo de proceso de la Bata Paciente.

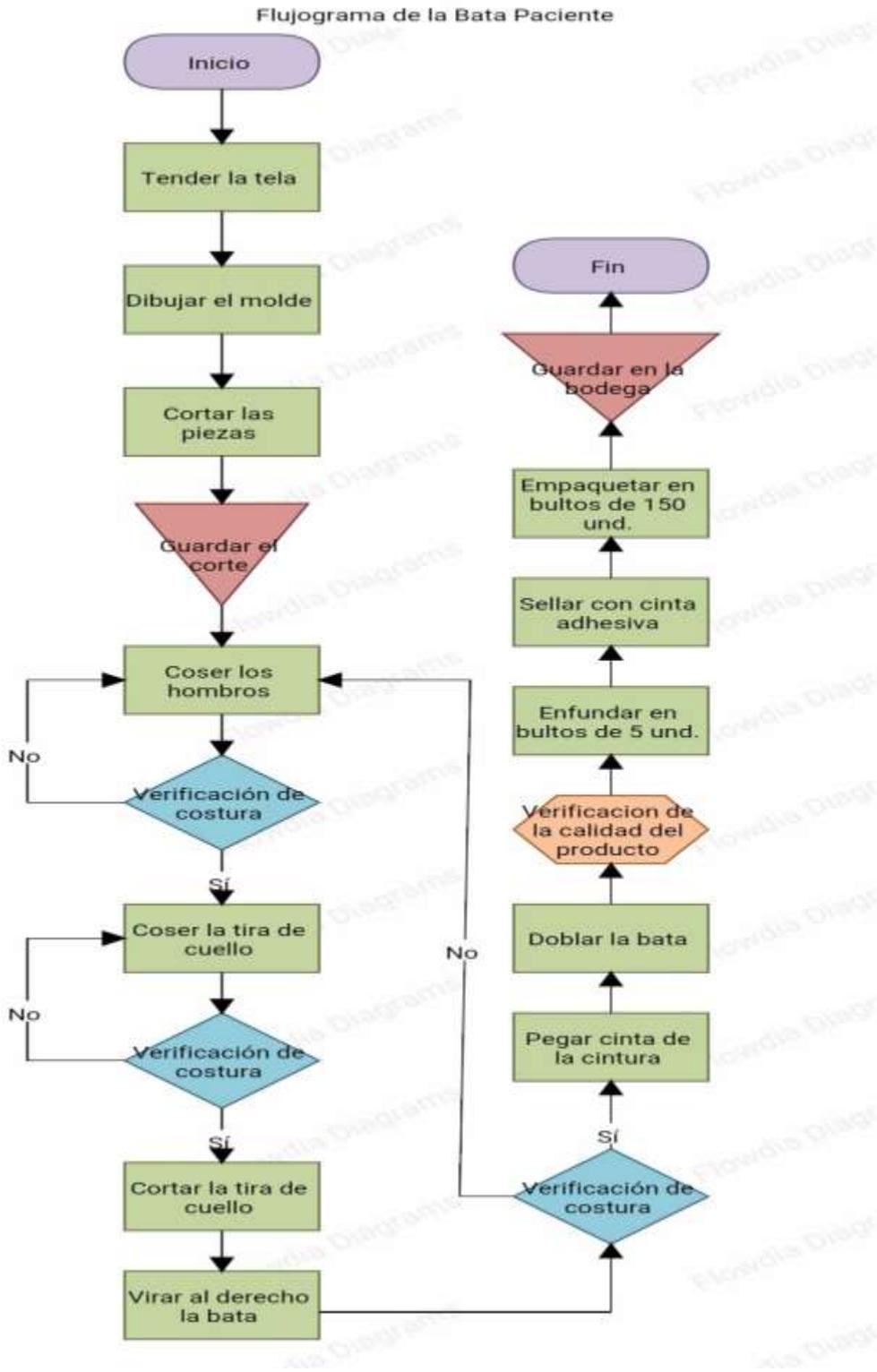


Gráfico No. 44 Flujograma de la Bata Paciente
 Elaborado por: Jennifer Adriana Gualpa Borja
 Fuente: Datos de la investigación

Hoja de ruta de la Bata Paciente.

Tabla No. 41 Hoja de Ruta de la Bata Paciente

| N° | Cantidad | Descripción | Departamento | Herramienta |
|-----------|-----------------|--------------------------|---------------------|----------------------|
| 1 | 1 | Rollo de tela | Bodega 1 | Desenrollador |
| 2 | 1 | Pieza del cuerpo | Corte | Cortadora |
| 3 | 1 | Tira de cuello | Confección | Recta |
| 4 | 1 | Cinta para la cintura | Pegado y Doblado | Pistola de silicona |
| 5 | 1 | Barra de silicona | Pegado | Pistola de silicona |
| 6 | 1 | Funda transparente 12*18 | Empaque | ----- |
| 7 | 1 | Cinta adhesiva | Bodega 2 | Dispensador de cinta |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Dibujo de ensamble de Sábana Plana.



Gráfico No. 45 Dibujo de ensamble Sábana Plana
Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Diagrama de ensamble de Sábana Plana.

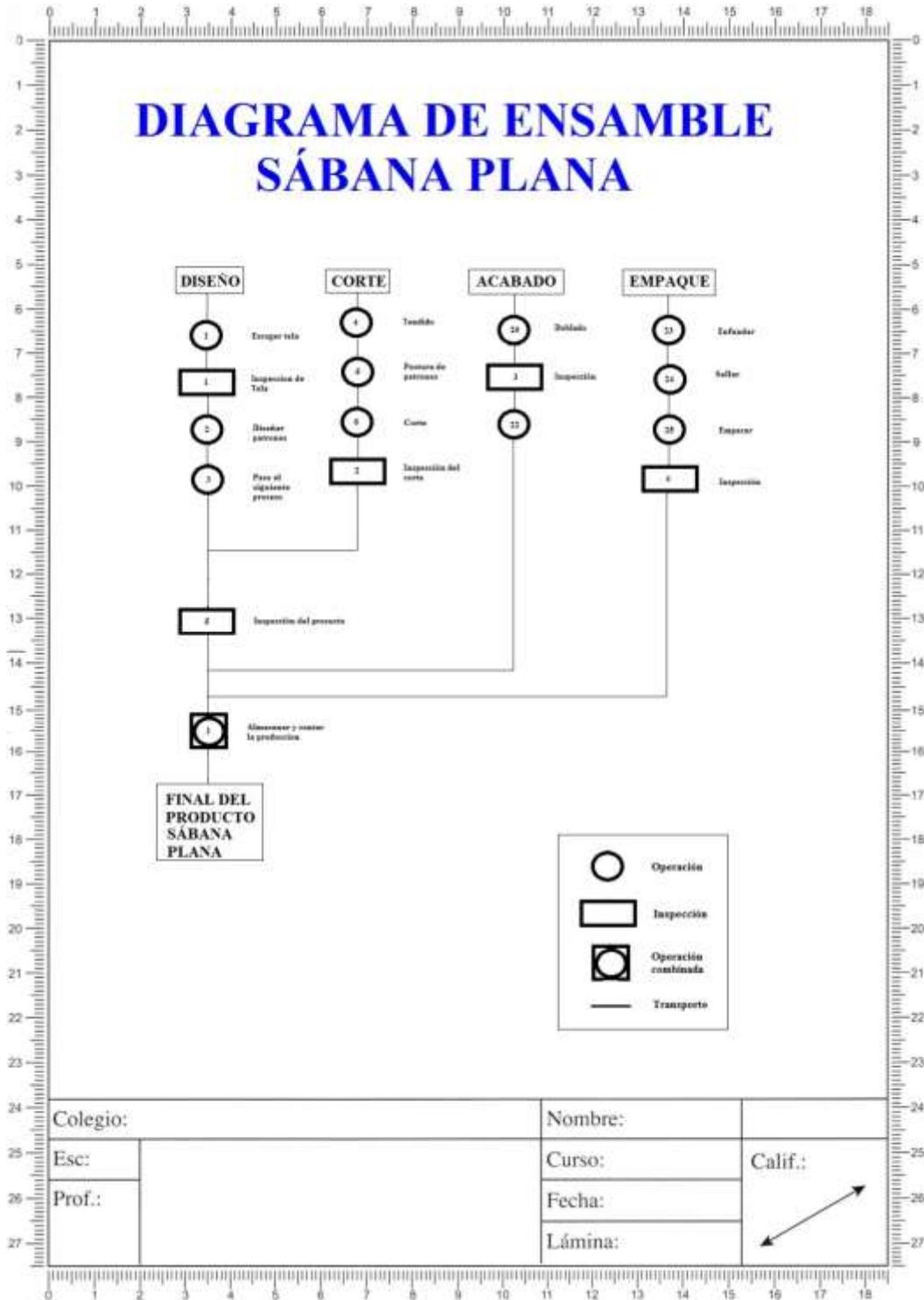


Gráfico No. 46 Diagrama de ensamble Sábana Plana

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Diagrama del flujo de proceso de Sábana Plana.

Flujograma de Sábana Plana



Gráfico No. 47 Flujograma de Sábana Plana
Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Hoja de ruta de la Sábana Plana.

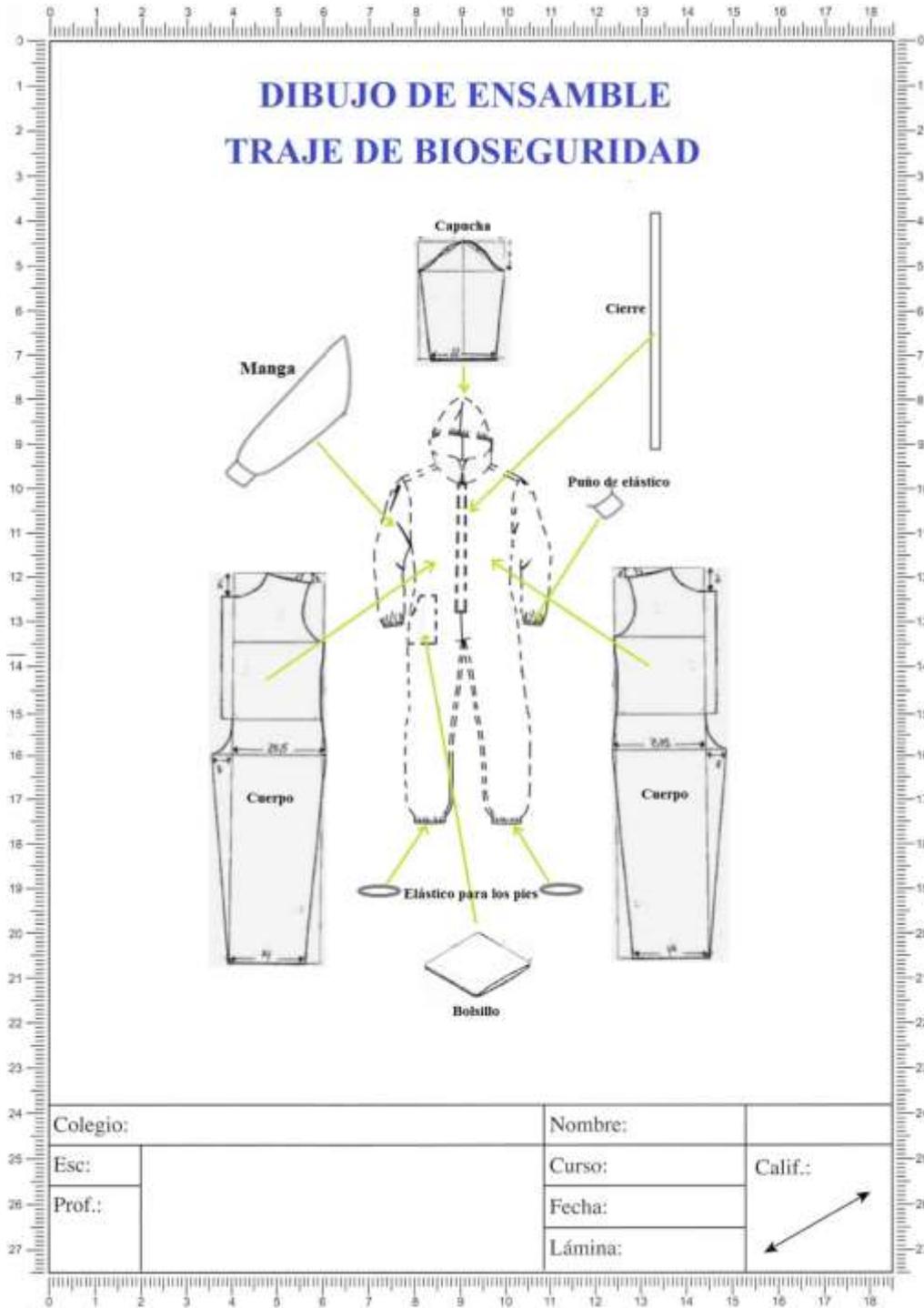
Tabla No. 42 Hoja de Ruta de Sábana Plana

| N^o | Cantida d | Descripción | Departamento | Herramienta |
|----------------------|----------------------|-----------------------------|---------------------|-------------------------|
| 1 | 1 | Rollo de tela | Bodega 1 | Desenrollador |
| 2 | 1 | Pieza del cuerpo | Corte | Cortadora |
| 3 | 1 | Doblar sábana | Doblado | ----- |
| 4 | 1 | Funda transparente 12*18 | Empaque | ----- |
| 5 | 1 | Cinta adhesiva | Bodega 2 | Dispensador de cinta |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Dibujo de ensamble del Overol o Traje de Bioseguridad.



| | | | |
|----------|--|---------|---------|
| Colegio: | | Nombre: | |
| Esc: | | Curso: | Calif.: |
| Prof.: | | Fecha: | |
| | | Lámina: | |

Gráfico No. 48 Dibujo de ensamble Overol o Traje de bioseguridad
Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Diagrama de ensamble del Overol o Traje de Bioseguridad.

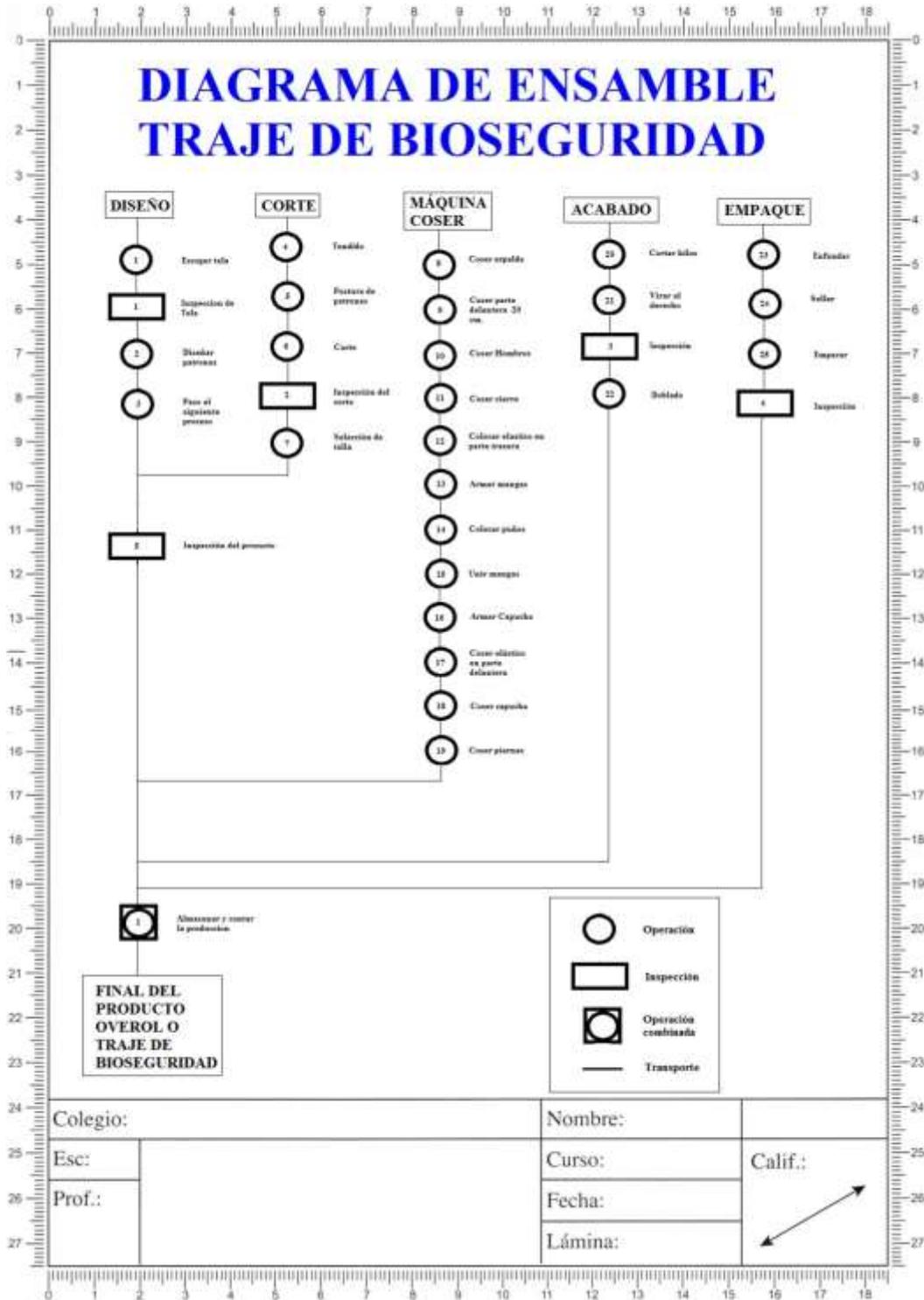


Gráfico No. 49 Diagrama de ensamble Traje de Bioseguridad

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Diagrama de flujo de procesos del Overol o Traje de Bioseguridad.

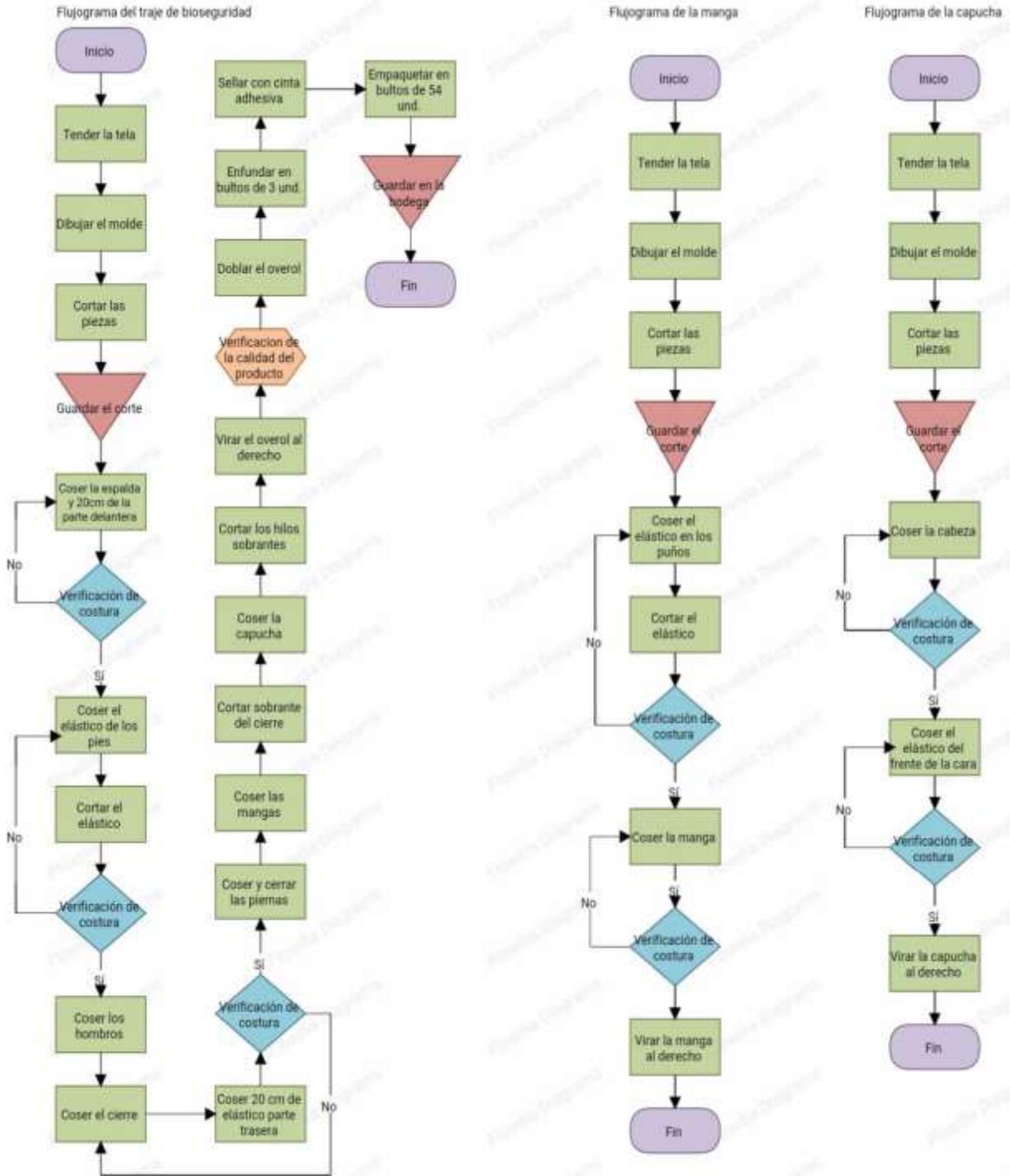


Gráfico No. 50 Flujograma del Overol o Traje de Bioseguridad
Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Hoja de ruta del Overol o Traje de Bioseguridad.

Tabla No. 43 Hoja de Ruta del Overol o traje de bioseguridad

| N° | Cantidad | Descripción | Departamento | Herramienta |
|-----------|-----------------|---------------------------|---------------------|----------------------|
| 1 | 1 | Rollo de tela | Bodega 1 | Desenrollador |
| 2 | 2 | Pieza del cuerpo | Corte | Cortadora |
| 3 | 1 | Capucha | Confección | Overlock |
| 4 | 2 | Manga | Confección | Overlock |
| 5 | 4 | Elástico para puño y pies | Confección | Overlock |
| 6 | 1 | Cierre de 80 cm. | Confección | Recta |
| 7 | 1 | 20 cm de elástico | Confección | Recta |
| 8 | 1 | Barra de silicona | Pegado | Pistola de silicona |
| 9 | 1 | Funda transparente 12*18 | Empaque | ----- |
| 10 | 1 | Cinta adhesiva | Bodega 2 | Dispensador de cinta |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Dibujo de ensamble de la Funda de Almohada.



Gráfico No. 51 Dibujo de ensamble Funda de Almohada
Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Diagrama de ensamble de la Funda de Almohada.

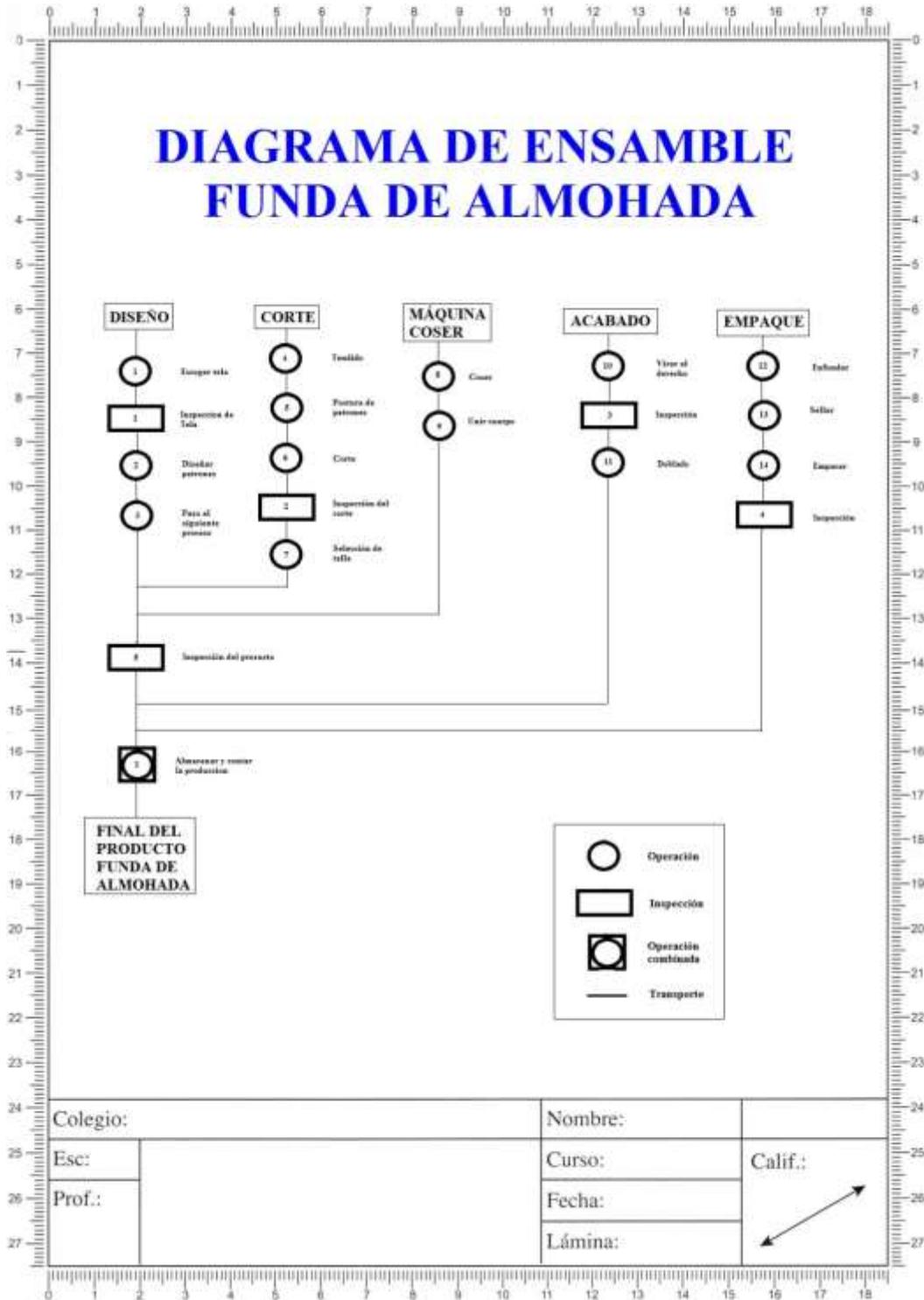


Gráfico No. 52 Diagrama de ensamble Funda de Almohada

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Diagrama de flujo de procesos de la Funda de Almohada.

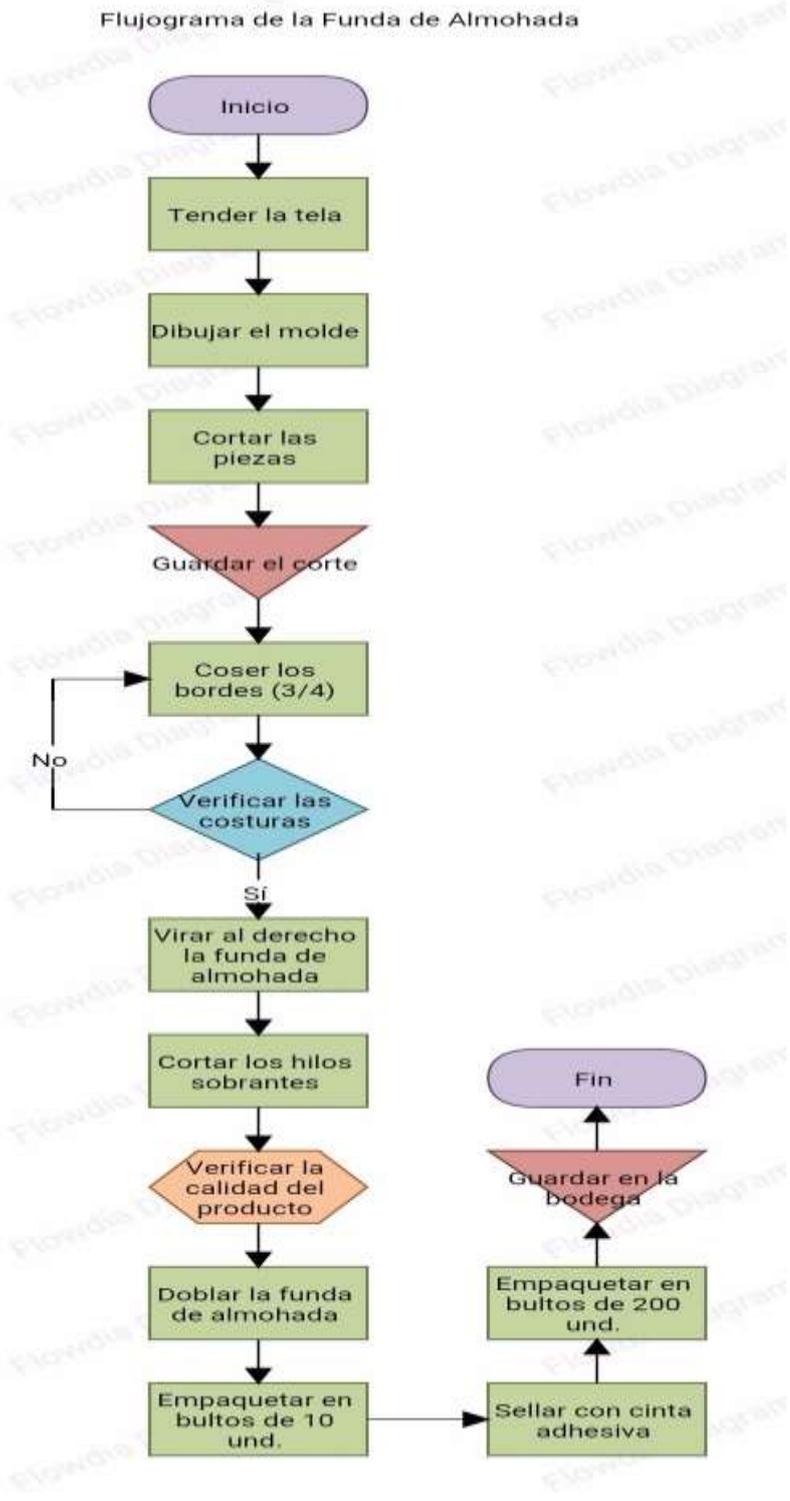


Gráfico No. 53 Flujograma de la Funda de Almohada
Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Hoja de Ruta de la Funda de Almohada.

Tabla No. 44 Hoja de Ruta de la Funda de Almohada

| N° | Cantidad | Descripción | Departamento | Herramienta |
|----|----------|-----------------------------|--------------|-------------------------|
| 1 | 1 | Rollo de tela | Bodega 1 | Desenrollador |
| 2 | 1 | Pieza del cuerpo | Corte | Cortadora |
| 3 | 1 | Tira para el borde | Confección | Recta |
| 4 | 1 | Funda transparente 12*18 | Empaque | ----- |
| 5 | 1 | Cinta adhesiva | Bodega 2 | Dispensador de cinta |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Dibujo de ensamble del Gorro con tira.

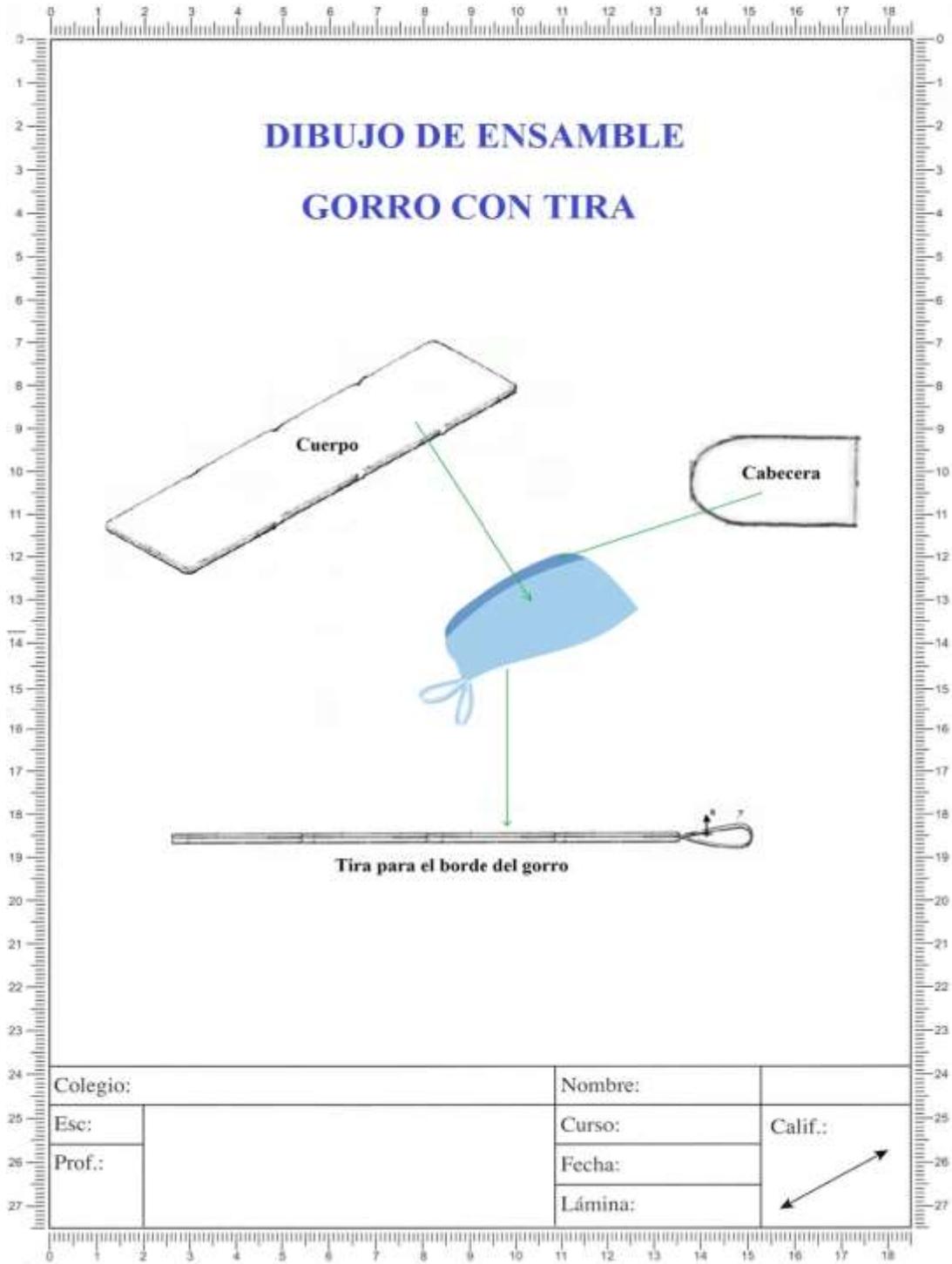


Gráfico No. 54 Dibujo de ensamble Gorro con tira
Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Diagrama de ensamble del Gorro con tira.

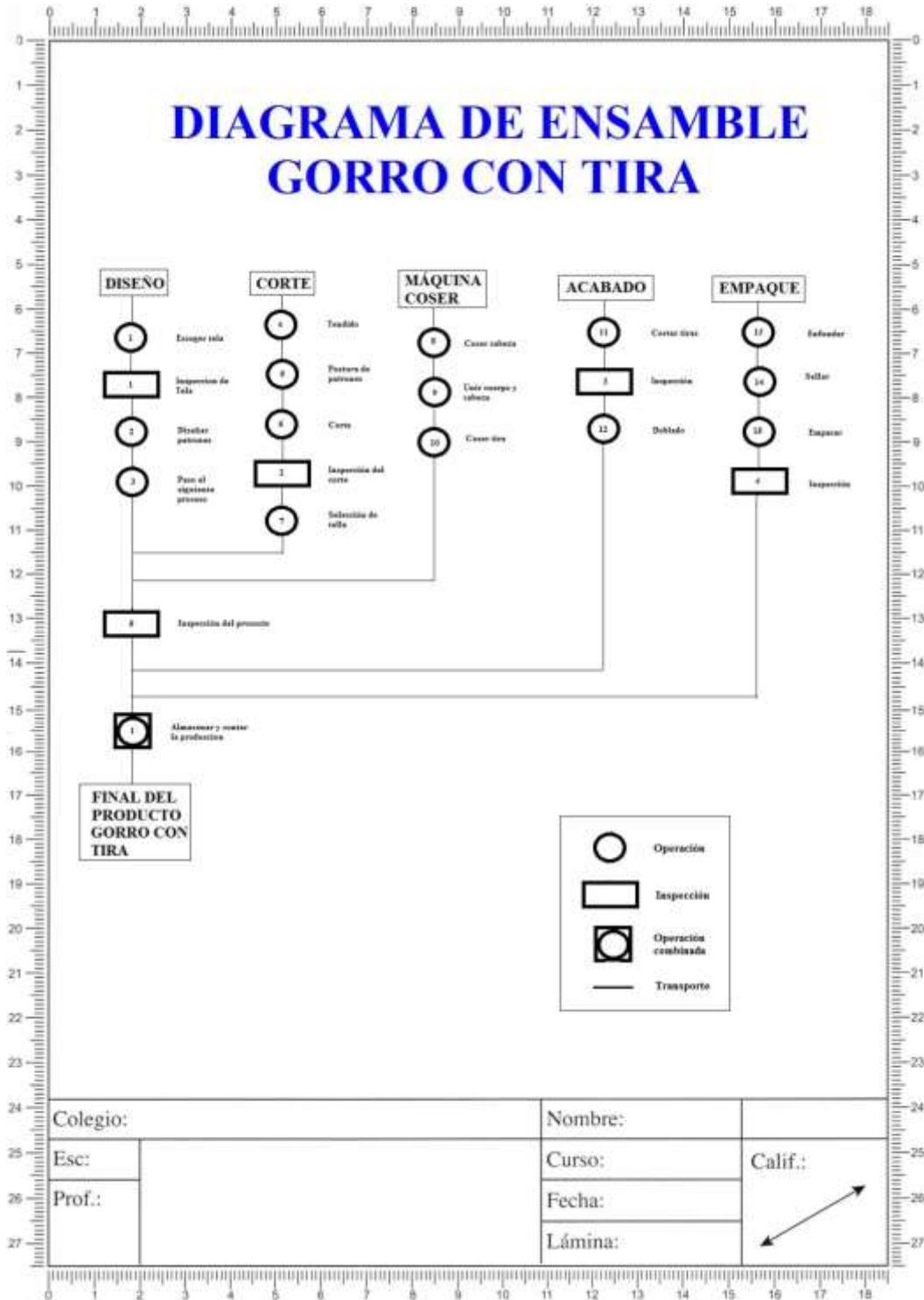


Gráfico No. 55 Diagrama de ensamble Gorro con tira

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Diagrama de flujo de proceso del Gorro con tira.

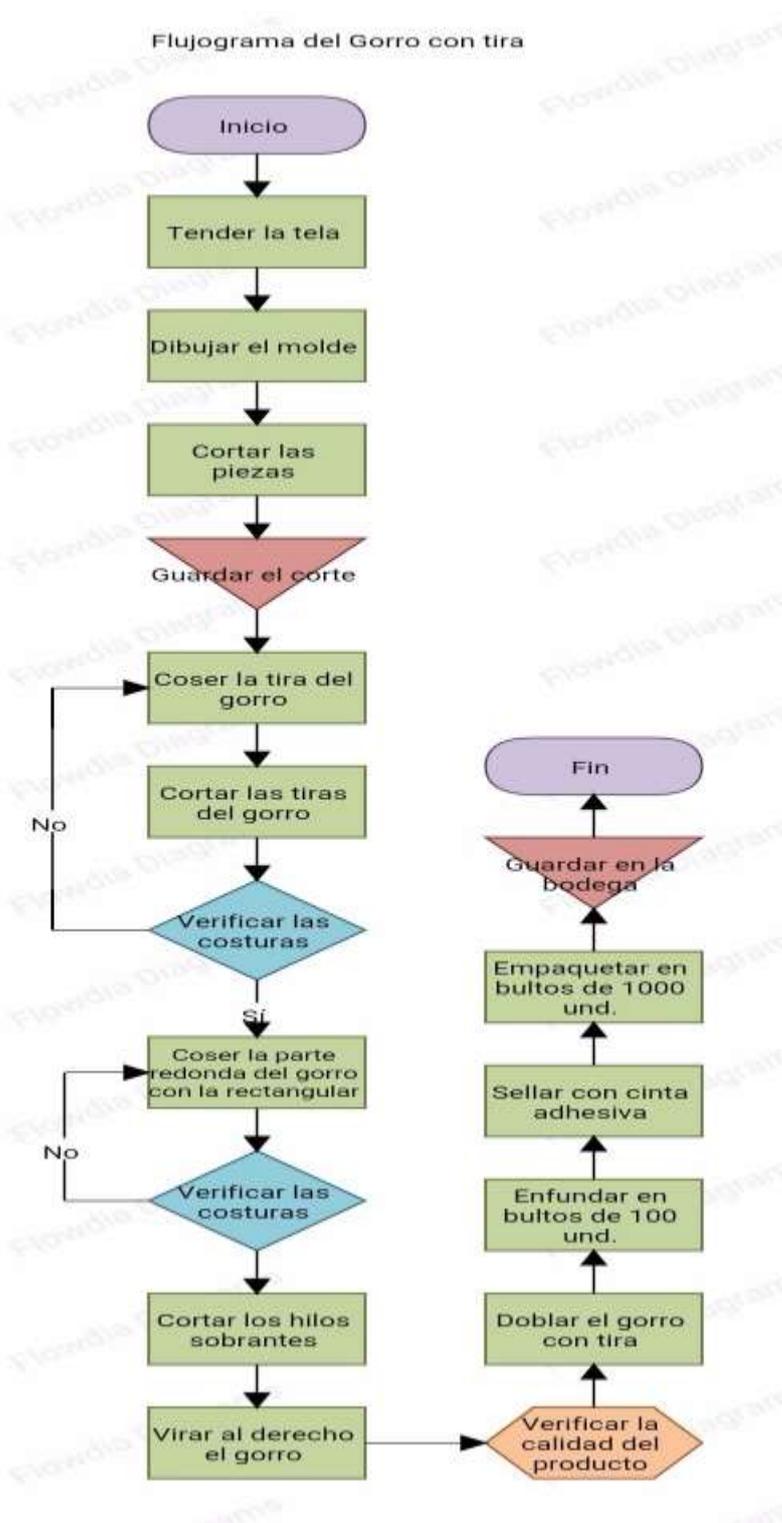


Gráfico No. 56 Flujograma del Gorro con tira
Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Hoja de ruta del Gorro con tira.

Tabla No. 45 Hoja de Ruta del Gorro con tira

| N° | Cantidad | Descripción | Departamento | Herramienta |
|----|----------|----------------------------|--------------|----------------------|
| 1 | 1 | Rollo de tela | Bodega 1 | Desenrollador |
| 2 | 1 | Pieza del cuerpo | Corte | Cortadora |
| 3 | 1 | Tira del gorro | Confección | Recta |
| 4 | 1 | Cierre de la pieza redonda | Confección | Overlock |
| 5 | 1 | Funda transparente 12*18 | Empaque | ----- |
| 6 | 1 | Cinta adhesiva | Bodega 2 | Dispensador de cinta |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Estrategia de precio.

La estrategia de precio seleccionada para el negocio es la de penetración, porque consiste en fijar nuestros precios a un valor bajo que permita penetrar al mercado rápidamente y eficaz, para atraer a un gran número de compradores y conseguir la introducción de los productos por ser una nueva empresa después de tener ya introducido nuestros productos se procederá a aumentar poco a poco el precio y obtener un aumento en nuestras ganancias.

Dentro de la fijación de precio como estrategia es presentar precios atractivos a nuestros clientes, lo cual será utilizada y aplicada a productos nuevos con un nivel de costos bajos y reducidos al momento de su elaboración, tomando en cuenta ciertas características que nos permiten acogernos a nuestra estrategia:

- Tamaño del mercado que se atraerá.
- Costos de fabricación (disminuir costos aumentando el volumen de ventas).
- Ser una competencia después de que se introduzca nuestro producto al mercado.
- Capacidad económica de los compradores para su adquisición.
- El producto presente características de calidad e imagen del negocio.

Tabla No. 46 Descripción y presentación de la ropa descartable

| Producto | Presentación | Precio |
|-----------------|---|---------------|
| Bata Médico |  | \$ 1.25 |
| Bata Paciente |  | \$ 0.90 |

| | | |
|-------------------|--|---------|
| Sábana Plana |  | \$ 0.80 |
| Overoles o trajes |  | \$ 3.00 |
| Gorro con tiras |  | \$ 0.15 |
| Funda de almohada |  | \$ 0.75 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Estrategia de promoción.

Dentro de la estrategia de promoción se desarrollará de manera provocativa para que los productos lleguen y se queden en la mente de los consumidores combinando adecuadamente técnicas de ventas, publicidad y promociones.

Los tipos de estrategias que podemos aplicar a nuestro producto son las siguientes:

Promoción de precio.

Al ser una empresa que se está introduciendo al mercado la promoción del precio es una acción básica al momento de la oferta, el cual consiste en reducir el

precio temporalmente para atraer a nuestros clientes potenciales dando así por hecho que este tipo de estrategia son importantes para la adquisición de clientes.

Al detallar este punto se puede establecer algunos ítems que abarcan a la promoción del precio:

a) Precios de lanzamiento

Al hablar de lanzamiento y encontrarse como una de nuestras estrategias es ofertar una promoción de precio por el lanzamiento de nuestro producto otorgando a nuestros consumidores un precio especial o bajo de lo normal al que mantenemos como meta sin afectar nuestras ganancias.



Gráfico No. 57 Precio de lanzamiento
Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

b) Precio rebajado

Este tipo de estrategia comprende en etiquetar nuestro producto con un precio tachado y colocar un precio actual siendo este menor al anterior, para ayudar a compradores indecisos fomentando la compra como una ventaja competitiva pero considerando el riesgo de llegar a una guerra de precios entre competidores, de igual manera esta será aplicada temporalmente para no arriesgar las ganancias del negocio.



Gráfico No. 58 Precio rebajado
Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

c) Multipack 2x1

La estrategia a ser utilizada es el 2x1 por ser una de las más populares en el mercado la cual trata de promocionar dos productos a la vez, para poder eliminar el stock que se mantenga en la empresa tomando en cuenta que el consumidor adquiera un producto con valores iguales se descontará a cualquiera o si son valores distintos siempre se descontaremos valor al de menor valor.



Gráfico No. 59 Precio multipack
Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja
Fuente: <https://www.pinterest.es/pin/409335053602351106/>

Promoción de regalo.

Esta estrategia de promoción se caracteriza por hacer un regalo a nuestro consumidor y como comprende este tipo de producto tendrá que ser diferente pero que sea de la misma naturaleza de uso.

Como ventaja que se muestre este tipo de promoción es que el consumidor se sentirá atraído por obtener un producto gratis, generando un motivación y dándole un plus a nuestro producto, pero a su vez puede tener una desventaja para la empresa porque incurre con un costo por el regalo por lo que se deberá tener en cuenta que tipo de obsequio se otorgará al consumidor.

Promociones personales.

Este tipo de promoción es directa al consumidor porque interviene personal del negocio con el consumidor, dentro de estas son:

a) Demostraciones

Sirve para introducir y dar a conocer nuestro producto dentro del mercado una estrategia muy común, dentro de esta también se puede apoyar con un catálogo para el caso de que la presentación sea para varias personas.

b) Muestras Gratis

Consiste en entregar una cantidad al consumidor para que puedan comprobar las características o atributos del producto y la calidad del mismo.

Estrategia publicitaria.

Dentro de la estrategia publicitaria mencionamos a los medios digitales como en la página web y las redes sociales; Facebook, WhatsApp, Twitter, Instagram las cuales serán nuestra principal fuente de información de nuestros productos.



Gráfico No. 60 Página oficial de J&W Medic
Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

En estas redes sociales colocaremos nuestro logo y nombre de la empresa, además colocaremos imágenes de nuestro producto y sus debidas características para que el consumidor pueda admirar y sobre todo pueda adquirirlo de forma sencilla y muy rápida.

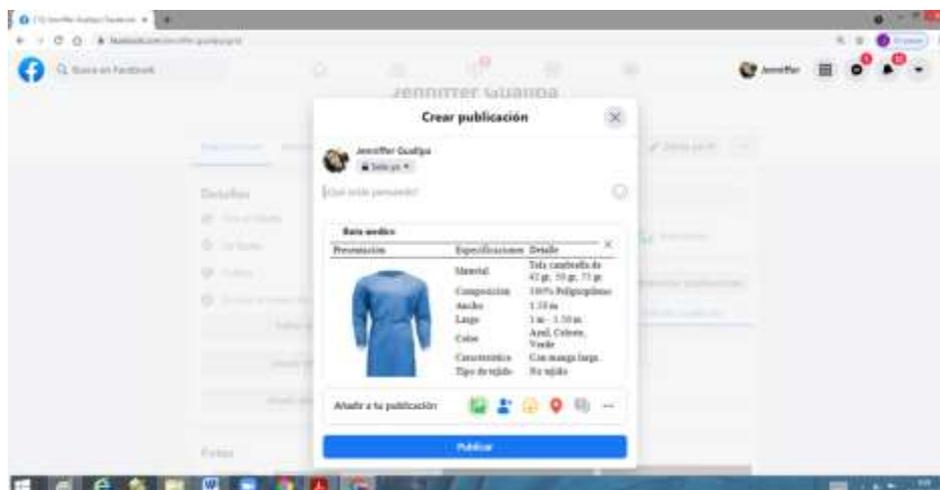


Gráfico No. 61 Características de nuestro producto en página oficial de J&W Medic
Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Estudio de producción

Infraestructura y equipamiento.

Dentro del negocio J&W Medic deben estar diseñadas, adaptadas y mantenidas según sea la operación que se va a realizar dentro de ellas. Al igual que la iluminación, temperatura, humedad y limpieza no debe afectar con el proceso ni con el rendimiento de la calidad de los productos durante su elaboración ni en su almacenaje.

El negocio debe disponer de un área específico para cada proceso y debe estar separada por áreas para así establecer las funciones de los trabajadores, por lo que a continuación se presenta el material que se utiliza para la confección o elaboración de dicho producto descartable como también muebles que son necesarios para el descanso y refrigerio de los trabajadores los cuales deben estar separados del área de producción para evitar su contaminación, de igual forma se presenta los insumos y suministros que se utilizan en la producción de la ropa descartable.

Maquinaria:

Tabla No. 47 Características de la Máquina Industrial Recta

| Máquina Industrial Recta | |
|---|--|
|  | Marca YUKI |
| | Color Blanco |
| | Voltaje 110v - 120v. 3500 |
| | Velocidad de costura puntadas por minutos. |
| | Dimensión 120 x 55 x cabezal 150 |
| | Tipo de Costura Recta industrial |

Características y ventajas potenciales:

Motor 3450 RPM

Para materiales ligeros

En confección, prendas de vestir.

Lubricación automática

Fácil de operar

Ideal para licra y algodón
Protección del medio ambiente

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 48 Características de la Máquina Industrial Overlock

Máquina Industrial Overlock



| | |
|----------------------|----------------|
| Marca | YUKI |
| Color | Blanco |
| Voltaje | 110v - 120v. |
| Velocidad de costura | 6500 R.P.M. |
| Dimensión cabezal | 120 x 55 x 150 |
| Tipo de Costura | Overlock |

Características y ventajas potenciales:

Motor 3450 RPM

Máquina de costura de overlock, 2 agujas y 4 hilos, para tejidos planos, costura de seguridad.

En confección, prendas de vestir.

Lubricación automática

Fácil de operar

Para materiales ligeros, licra, algodón y otros.

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 49 Características de la Máquina Cortadora de Tela

Máquina Cortadora de Tela



| | |
|---------------------------------|----------------------|
| Marca | KL |
| Color | Gris |
| Voltaje | 110v. |
| Incluye | Cuchilla de repuesto |
| Dimensiones (An. x Prof. x Al.) | 20.3 x 9 x 26.5 cm |
| Modelo | 350 A |

Características y ventajas potenciales:

Cortadora Circular 3 1/2"

Tipo de cuchilla redonda 90mm (3 1/2")

Tipo de afilado 2 piedras
Tipo de base, regular con 2 rodillos

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Muebles y enseres:

Tabla No. 50 Características de la mesa de corte

| Mesa de corte | | |
|---|------------------------------|-----------------------|
|  | Marca | S/N |
| | Color | Café, Blanco |
| | Voltaje | ----- |
| | Incluye | Tornillos de repuesto |
| | Dimensiones (L. x An. x Al.) | 2,10 x 1,20 x 0,90 m |

Características y ventajas potenciales:

Altura ajustable

Fácil adaptación a diversos entornos

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 51 Características de la Estantería

| Estanterías | | |
|---|----------|---------------------|
|  | Marca | S/N |
| | Color | Plomo, blanco, etc. |
| | Longitud | De 60 cm a 180 cm |
| | Fondo | 32 cm a 80 cm |
| | Altura | 2 m a 4 m |

Características y ventajas potenciales:

Altura ajustable

Fácil adaptación a diversos entornos

Capacidad de carga según almacenaje

Aspecto de estantería neutro y ligero

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 52 Características del Tubo Desenrollador

| Tubo desenrollador | | |
|--|--------|------------------|
|  | Marca | S/N |
| | Color | Cualquier color |
| | Largo | De 160 m a 300 m |
| | Ancho | 32 cm a 80 cm |
| | Altura | 1,5 m a 4 m |
| Características y ventajas potenciales: | | |
| Altura ajustable Fácil adaptación a diversos entornos Capacidad de carga según almacenaje Aspecto de estantería neutro y ligero | | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 53 Características del mueble de oficina

| Mueble de oficina | | |
|---|--|-----------------|
|  | Marca | S/N |
| | Color | Café / Negro |
| | Modelo | ----- |
| | Material | Madera y metal |
| | Incluye | Silla giratoria |
| | Características y ventajas potenciales: | |
| Módulo de computo Diseño estándar Superficie amplia Silla ergonómica material y estructura resistente | | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Las áreas de descanso y refrigerio deben estar fuera del área de producción y estar adecuadas según el número de trabajadores.

Tabla No. 54 Características de la mesa para comedor

| Mesa para comedor | | |
|---|--|--------------------|
|  | Marca | Pycca |
| | Color | Beige |
| | Material | Plástico |
| | Dimensiones (An x Prof x Al) | 82 x 82 x 75 cm |
| | Forma | Cuadrada |
| | Características y ventajas potenciales: | |
| Resistente a los rayos solares, humedad y al polvo | | |
| Mesa para 4 puestos | | |
| Artículo requiere de armado al momento de entrega | | |
| Material resistente | | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 55 Características del Microondas

| Microondas | | |
|---|--|--------------------------|
|  | Marca | Indurama |
| | Color | Gris |
| | Material | Acero inoxidable |
| | Dimensiones (An x Prof x Al) | 45,2 x 33,5 x 26,1 cm |
| | Forma | Rectangular |
| | Características y ventajas potenciales: | |
| 8 niveles de potencia | | |
| Acabados grises y acero inoxidable | | |
| Bandeja de cristal y plato giratorio | | |
| Puerta vidrio espejo | | |
| Push button (botón de apertura) | | |
| Display LED con reloj | | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Equipo de oficina:

Tabla No. 56 Características del Computador

| Computador | |
|--|---|
|  | Marca LG Color Negro Contiene: <ul style="list-style-type: none">✓ Parlantes✓ Mouse✓ Teclado✓ Pantalla de 15"✓ Batería✓ Audífonos |
| Características y ventajas potenciales: <ul style="list-style-type: none">Sistema operativo WindowsProcesador Intel Core i7Memoria RAMDisco Duro de 500 GB a 1000 GB | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 57 Características de la Impresora

| Impresora | |
|--|--|
|  | Marca EPSON Color Negro Modelo L4160 Fuente de Alimentación Eléctrica Resolución 5760 x 1440 DPI |
| Características y ventajas potenciales: <ul style="list-style-type: none">Tinta continuaConectividad USB o WI-FIImpresión automática a doble caraPuertos USB y tarjetas microTiene funciones de impresión, copiadora y scannerFuente de alimentación eléctrica | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Insumos y suministros:

Tabla No. 58 Características de los insumos y suministros

| Maquila | | | Oficina | | |
|---------------------|---|----------|---------------------|---|----------|
| Nombre | Imagen | Cantidad | Nombre | Imagen | Cantidad |
| Hilo de seda |  | 50 und. | Resma de papel bond |  | 5 und. |
| Hilo poliester |  | 50 und. | Lapiz |  | 12 und. |
| Juego de reglas |  | 2 und. | Esfero |  | 12 und. |
| Tiza de tela |  | 10 cajas | Tablero de papel |  | 2 und. |
| Cinta métrica |  | 3 und. | Cinta de embalaje |  | 50 und. |
| Pistola de silicona |  | 3 und. | Cinta scotch |  | 50 und. |

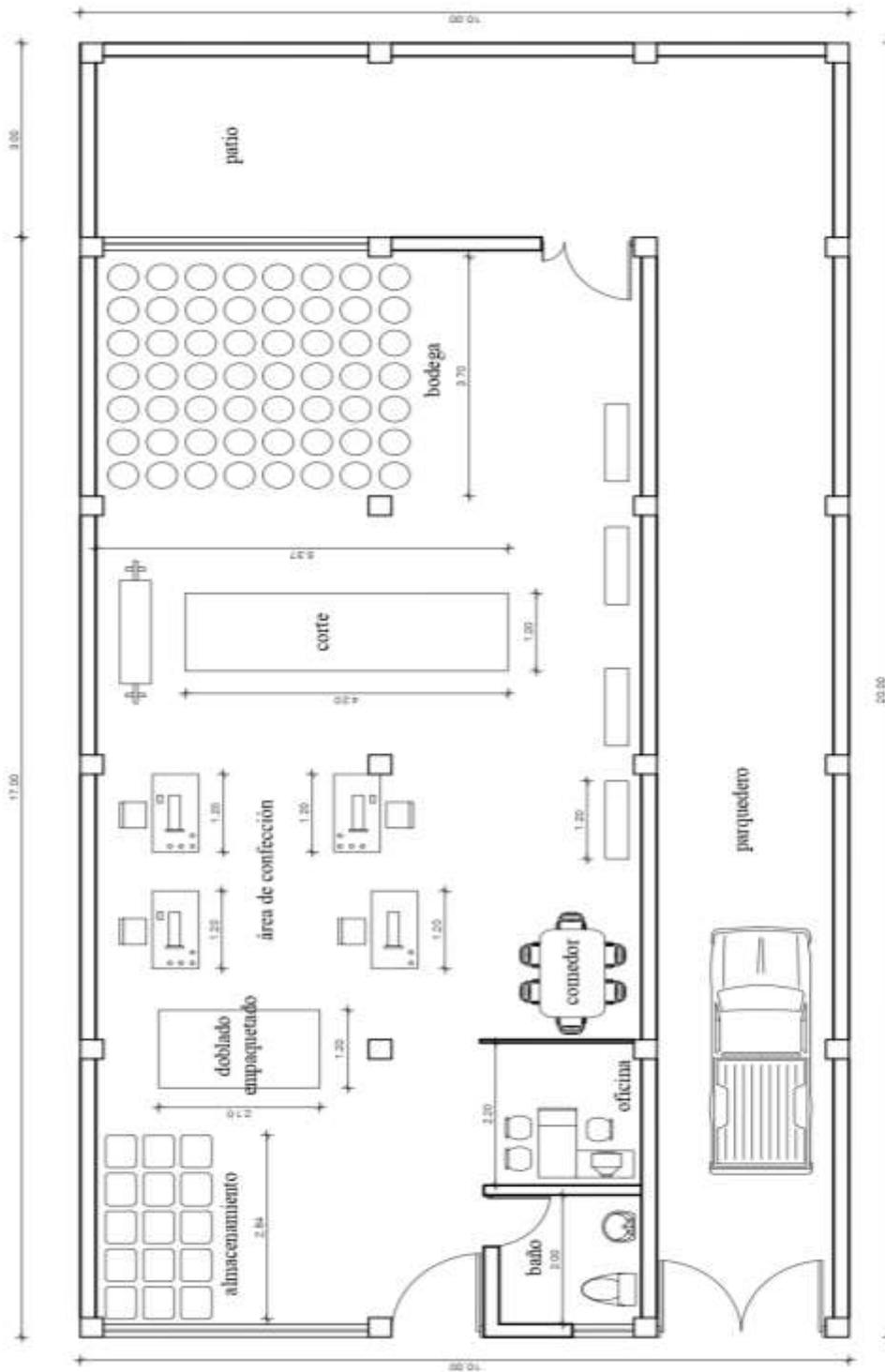
| | | | | | |
|----------------------------|--|------------|----------------|--|--------|
| Barra de silicona | | 3 paq. | Cuaderno | | 2 und. |
| Tijera | | 3 und. | Carpeta Bene | | 1 und. |
| Pulidor | | 10 und. | Flash memory | | 1 und. |
| Elástico | | 100 rollos | Calculadora | | 1 und. |
| Cierre | | 3 rollos | Porta lapicero | | 1 und. |
| Funda transparente pequeña | | 5000 und. | Regla | | 1 und. |

| | | | | | |
|---------------------------------|---|----------|------------------|---|--------|
| Funda transparente grande |  | 500 und. | Basurero |  | 1 und. |
| Carton prensado |  | 10 und. | Porta papeles |  | 1 und. |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Distribución de espacios.

La distribución de espacios comprende al ordenamiento de las actividades que va a cumplir el negocio, incluyendo al personal, maquinaria, equipamiento y otros servicios que puedan suscitarse para producir o elaborar nuestro producto de la mejor manera y ordenadamente posible. Las características que mantendrá el diseño arquitectónico de la producción es la siguiente:



Planta de producción
Escala 1:---1:75

Gráfico No. 62 Planta de producción
Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja
Fuente: Datos de la investigación

Cálculo de la superficie.

La distribución del área de producción para la ropa descartable consta de 3 máquinas overlock, 1 máquina recta, mesa de corte con su respectiva cortadora de tela, 1 desenrollador de tela, 4 estanterías, 1 mesa para el doblado y guardado en el cual también se verificará el control de calidad de las prendas que se elaboran diariamente para finalizar el almacenamiento hasta su venta o comercialización.

Conociendo estos datos a continuación se realiza los respectivos cálculos de los espacios físicos que requerirá en la maquila a través del Método de Guerchet:

$$St = n (Ss + Sg + Se)$$

Dónde:

St = Superficie total

Ss = Superficie estática

Sg = Superficie de gravitación

Se = Superficie de evolución

N = número de elementos móviles o estáticos de un tipo

Se han estimado valores de K para diferentes tipos de industrias, los cuales se presentan a continuación:

| | |
|---|--------------------|
| Gran industria, alimentación | 0.05 – 0.15 |
| Trabajo en cadena con transportador mecánico | 0.10 – 0.25 |
| Textil-hilado | 0.05 – 0.25 |
| Textil-tejido | 0.50 – 1.00 |
| Relojería, joyería | 0.75 – 1.00 |
| Pequeña mecánica | 1.50 – 2.00 |
| Industria mecánica | 2.00 – 3.00 |

Gráfico No. 63 Valores típicos de K según la industria
Elaborado por:

Fuente: Método de Guerchet
file:///C:/Users/PERSONAL/Downloads/Ingenier%C3%ADa%20de%20Plantas%2010%20-%20C%C3%A1culo%20de%20C%C3%A1reas.pdf

Tabla No. 59 Valores de la Maquinaria

| Maquinaria | (n) Cantidad | (N) número de lados | (L) largo | (A) Ancho |
|----------------------------|--------------|---------------------|-----------|-----------|
| Overlock | 3 | 3 | 1,20 | 1,10 |
| Recta | 1 | 4 | 1,20 | 1,10 |
| Cortadora de tela | 1 | 4 | 4,20 | 1,20 |
| Desenrollador de tela | 1 | 1 | 2,10 | 1,17 |
| Mesa de doblado y guardado | 1 | 4 | 2,10 | 1,20 |
| Estanterías | 4 | 1 | 1,20 | 0,45 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

El coeficiente de K para nuestro cálculo de superficie gravitacional es 0.6 y a continuación se detalla los resultados de toda la maquinaria que se utiliza en el proceso de producción de la ropa descartable.

Tabla No. 60 Cuadro de superficies

| Maquinaria | (n) Cantidad | (N) número de lados | (Ss) Superficie Estática | (Sg) Superficie Gravitacional | (Se) Superficie de Evolución | (S) Superficie | (St) Superficie Total |
|----------------------------|--------------|---------------------|--------------------------|-------------------------------|------------------------------|----------------|-----------------------|
| Overlock | 3 | 3 | 1,32 | 3,96 | 3,17 | 8,45 | 25,34 |
| Recta | 1 | 4 | 1,32 | 5,28 | 3,96 | 10,56 | 10,56 |
| Cortadora de tela | 1 | 4 | 5,04 | 20,16 | 15,12 | 40,32 | 40,32 |
| Desenrollador de tela | 1 | 1 | 2,46 | 2,46 | 2,95 | 7,86 | 7,86 |
| Mesa de doblado y guardado | 1 | 4 | 2,52 | 10,08 | 7,56 | 20,16 | 20,16 |
| Estanterías | 4 | 1 | 0,54 | 0,54 | 0,65 | 1,73 | 6,91 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Ejemplo detallado de la máquina recta para sus cálculos aplicando cada una de las fórmulas:

Superficie estática

$$S_s = \text{Largo} * \text{Ancho}$$

$$S_s = 1.20\text{m} * 1.10\text{m}$$

$$S_s = 1.32\text{m}^2$$

Superficie gravitacional

$$S_g = S_s * N$$

$$S_g = 1.32\text{m}^2 * 4$$

$$S_g = 5.28\text{m}^2$$

Superficie de evolución

$$S_e = (S_s + S_g) * K$$

$$S_e = (1.32 + 5.28) * 0.6$$

$$S_e = (6.6) * 0.6$$

$$S_e = 3.96\text{m}^2$$

Superficie total

$$S_t = n (S_s + S_g + S_e)$$

$$S_t = 1(1.32 + 5.28 + 3.96)$$

$$S_t = 10.56 \text{ m}^2$$

Conclusión: el área requerida será de 111.16 m²

Capacidad de producción.

En el proyecto J&W Medic se realiza un análisis de producción de los productos que van a realizar los operarios del negocio el cual es detallado en los siguientes cuadros:

Bata Médico:

Tabla No. 61 Capacidad de Producción Bata Médico

| CAPACIDAD INSTALADA BATA MÉDICO | | | | | CAPACIDAD | | |
|---|----------|-------------|---------------|-----|------------|-------------|---------------|
| MAQUINARIA | CANTIDAD | TIEMPO MIN. | CANTIDAD HORA | DIA | DIA | MES | AÑO |
| Máquina recta | 1 | 1 | 60 | 480 | | | |
| Máquina overlock | 3 | 1 | 60 | 480 | 480 | 9600 | 115200 |
| Cortadora de tela | 1 | 1 | 60 | 480 | | | |
| Capacidad anual instalada de bata de médico | | | 115200 | | | | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Bata Paciente:

Tabla No. 62 Capacidad de Producción Bata Paciente

| CAPACIDAD INSTALADA BATA PACIENTE | | | | | CAPACIDAD | | |
|---|----------|-------------|---------------|-----|------------|--------------|---------------|
| MAQUINARIA | CANTIDAD | TIEMPO MIN. | CANTIDAD HORA | DIA | DIA | MES | AÑO |
| Máquina recta | 1 | 2 | 120 | 960 | | | |
| Máquina overlock | 3 | 2 | 120 | 960 | 960 | 19200 | 230400 |
| Cortadora de tela | 1 | 2 | 120 | 960 | | | |
| Capacidad anual instalada de bata de paciente | | | 230400 | | | | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Sábana Plana:

Tabla No. 63 Capacidad de Producción Sábana Plana

| CAPACIDAD INSTALADA SÁBANA PLANA | | | | | CAPACIDAD | | | |
|---|----------|-------------|---------------|-------|-----------|------------|--------------|---------------|
| MAQUINARIA | CANTIDAD | TIEMPO MIN. | CANTIDAD HORA | DIA | DIA | MES | AÑO | |
| Cortadora de tela | 1 | 2 | 1.28 | 93.75 | 750 | 750 | 15000 | 180000 |
| Capacidad anual instalada de sábana plana | | | 180000 | | | | | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Overol o Traje de Bioseguridad:

Tabla No. 64 Capacidad de Producción Overol

| CAPACIDAD INSTALADA OVEROL | | | | | CAPACIDAD | | | |
|---|----------|-------------|---------------|-----|-----------|-----------|-------------|--------------|
| MAQUINARIA | CANTIDAD | TIEMPO MIN. | CANTIDAD HORA | DIA | DIA | MES | AÑO | |
| Máquina recta | 1 | 1 | 8 | 7.5 | 60 | | | |
| Máquina overlock | 3 | 1 | 8 | 7.5 | 60 | 60 | 1200 | 14400 |
| Cortadora de tela | 1 | 1 | 8 | 7.5 | 60 | | | |
| Capacidad anual instalada de overol o traje de bioseguridad | | | 14400 | | | | | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Funda de almohada:

Tabla No. 65 Capacidad de Producción Funda de Almohada

| CAPACIDAD INSTALADA FUNDA DE ALMOHADA | | | | | CAPACIDAD | | | |
|--|----------|-------------|---------------|--------|-----------|------------|--------------|---------------|
| MAQUINARIA | CANTIDAD | TIEMPO MIN. | CANTIDAD HORA | DIA | DIA | MES | AÑO | |
| Máquina overlock | 3 | 1 | 1.09375 | 65.625 | 525 | | | |
| Cortadora de tela | 1 | 1 | 1.09375 | 65.625 | 525 | 525 | 10500 | 126000 |
| Capacidad anual instalada de funda de almohada | | | 126000 | | | | | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Gorro con tira:

Tabla No. 66 Capacidad de Producción Gorro con tira

| CAPACIDAD INSTALADA GORRO CON TIRA | | | | | CAPACIDAD | | | |
|---|----------|-------------|---------------|--------|-----------|-------------|--------------|--|
| MAQUINARIA | CANTIDAD | TIEMPO MIN. | CANTIDAD HORA | DIA | DIA | MES | AÑO | |
| Máquina recta | 1 | 3 | 1 | 180 | 1440 | | | |
| Máquina overlock | 3 | 3 | 1 | 180 | 1440 | 1440 | 28800 | |
| Cortadora de tela | 1 | 3 | 1 | 180 | 1440 | | | |
| Capacidad anual instalada de gorro con tira | | | | 345600 | | | | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Análisis de permisos de funcionamiento DMQ.

Dentro del distrito metropolitano de Quito se necesitan obtener los siguientes permisos para el correcto funcionamiento:

1. Registro Único de Contribuyentes (RUC). VER ANEXO D.
2. Patente municipal. VER ANEXO E, F, G.
3. Licencia Única de Actividades Económicas (LUAE). VER ANEXO H.
4. Permiso de funcionamiento del ministerio de interior o P.A.F. (Permiso Anuales de Funcionamiento). VER ANEXO I.

Registro Único de Contribuyentes (RUC).

Requisitos a presentar para el RUC

1. Cédula de identidad
2. Certificado de votación
3. Planilla de servicio básico

Pasos para obtener el RUC

Los pasos para obtener el Ruc en línea son los siguientes:

1. Ingresar a la página web: www.sri.gob.ec
2. Ingresar a SRI en línea
3. Ingresar número de identificación y clave
4. Escoger la opción inscripción
5. Aceptar términos y condiciones
6. Ingresar información general del contribuyente
7. Ingresar medios de contacto
8. Ingresar dirección de domicilio
9. Ingresar dirección del establecimiento matriz
10. Ingresar actividades económicas
11. Ingresar actividad económica principal
12. Resumen información ingresada
13. Confirmación de inscripción de RUC

El trámite no tiene costo

Patente municipal.

Para inscribir la RAET o patente Municipal, se deben tener los siguientes requisitos:

1. Inscripción de RUC o RISE en el Servicio de Rentas Internas (SRI)
2. Formulario de Inscripción de RAET o Patente Municipal para personas naturales o jurídicas. Con el siguiente link:
<https://pam.quito.gob.ec/PAM/DetalleForm.aspx?Grupo=Gesti%C3%B3n%20Tributaria#info1>
3. Acuerdo de Responsabilidad y Uso de Medios Electrónicos firmado por el contribuyente o Apoderado. Con el siguiente link:
<https://pam.quito.gob.ec/PAM/DetalleForm.aspx?Grupo=Gesti%C3%B3n%20Tributaria#info1>
4. Número de predio del domicilio tributario del personal natural o jurídico.

5. Copia de cédula, ambos lados.
6. Copia de papeleta de votación, ambos lados.
7. Copia de la factura de un servicio básico del domicilio tributario.
8. Copia de carnet de discapacidad (si es que aplica).
9. Copia del carnet de artesano calificado (si es que aplica).

En caso que el trámite lo realice una tercera persona, bastará una carta de autorización sencilla.

Licencia Única de Actividad Económica.

Requisitos para obtener la LUAE

1. Formulario de Solicitud LUAE (Generado del sistema informático de LUAE). Con este link:
<https://pam.quito.gob.ec/PAM/DetalleForm.aspx?Grupo=LUAE#info>
2. Formulario Reglas técnicas de arquitectura y urbanismo para LUAE. Con este link:
<https://pam.quito.gob.ec/PAM/DetalleForm.aspx?Grupo=LUAE#info>
3. Pago de la patente municipal.
4. Cédula original del titular o Representante legal, ambos lados.
5. Copia de la papeleta de votación, ambos lados.
6. Copia de la factura de un servicio básico del domicilio tributario.
7. Foto del rótulo, medidas y materiales del mismo.
8. Autorización del dueño del predio, en el que le permite colocar el rótulo.
9. RUC original.

En caso que el trámite lo realice una tercera persona, bastará una carta de autorización sencilla.

Pasos para obtener la LUAE:

1. Seleccione "LUAE Digital" en el portal de servicios en línea:
https://pam.quito.gob.ec/MDMQ_PORTAL_LUAE_WEB/Autenticacion/AutenticacionPatentes.asp
2. Digite el número de RUC
3. Seleccione el tipo de trámite que va a realizar EMISIÓN
4. Continúe con el registro de información solicitada.
5. Valide los datos ingresados, marque el recuadro aceptando lo estipulado en la información detallada y cuando todo esté correcto, de click en "Guardar".
6. Si se habilitó la opción b), realice la declaración en línea de cumplimiento de reglas técnicas del Cuerpo de Bomberos para obtener su LUAE; caso contrario el Cuerpo de Bomberos coordinará la inspección del establecimiento. Cumpla con las reglas técnicas y el envío de la LUAE se realizará posterior a la generación del informe favorable de cumplimiento de reglas técnicas.
7. El Analista de la Autoridad otorgante procederá con la validación de la información registrada y posteriormente realizará el envío de la LUAE, en los procedimientos que corresponda.
8. Finalmente recibirá la LUAE Digital al correo electrónico registrado al inicio de su Solicitud.

Este trámite no tiene costo, la LUAE consta también el permiso de cuerpo de bomberos de Quito.

Permiso de funcionamiento del ministerio de interior o P.A.F. (Permiso Anual de Funcionamiento).

1. Ingresar a la página
http://www.mdi.gob.ec/app.sitmint7/logueo/login_ms_pf.php
2. Registrar como usuario del sistema P.A.F.
3. Registrar el establecimiento.
4. Generar trámite.
5. Verificación de requisitos: Aquí se adjunta la Patente y LUAE.

6. Notificaciones recibidas: para conocer la fecha de pago de permiso en el Banco del Pacífico.
7. Cancelar el comprobante de pago.
8. Ingresar el portal para imprimir el Permiso Anual de Funcionamiento.

Estudio financiero

Dentro del estudio financiero aplicamos costos y gastos basado en el estudio que se realizó desde el inicio del proyecto J&W Medic, que son la principal base que pone en marcha al negocio.

Inversión de activos.

Inversión en activos fijos.

Para la inversión de activos fijos describimos todas las compras ya sean materiales, maquinaria, muebles y enseres u otros que contemplen a la iniciativa del negocio y el funcionamiento del mismo.

Área de Producción:

Tabla No. 67 Activos del área de producción

| AREA DE PRODUCCION | | | |
|----------------------------|-------|--------------|--------------------|
| MAQUINARIA Y EQUIPO | | | |
| Detalle | Cant. | V. Unitario | V. Total |
| Maquina recta | 1 | \$ 490,00 | \$ 490,00 |
| Maquina overlock | 3 | \$ 995,00 | \$ 2.985,00 |
| Cortadora de tela | 1 | \$ 200,00 | \$ 200,00 |
| | | TOTAL | \$ 3.675,00 |
| HERRAMIENTAS | | | |
| Detalle | Cant. | V. Unitario | V. Total |
| Reglas | 2 | \$ 9,00 | \$ 18,00 |
| Tijera | 3 | \$ 12,00 | \$ 36,00 |
| Cinta métrica | 3 | \$ 1,00 | \$ 3,00 |
| Cuters | 10 | \$ 1,50 | \$ 15,00 |
| Tiza | 100 | \$ 0,25 | \$ 25,00 |
| | | TOTAL | \$ 97,00 |
| MUEBLES Y ENSERES | | | |
| Detalle | Cant. | V. Unitario | V. Total |
| Mesa de corte | 2 | \$ 80,00 | \$ 160,00 |
| Sillas | 10 | \$ 45,00 | \$ 450,00 |
| Estanterías | 4 | \$ 85,00 | \$ 340,00 |

| | | | | | |
|--------------------|---|----|--------|----|-----------------|
| Tubo desenrollador | 1 | \$ | 120,00 | \$ | 120,00 |
| TOTAL | | | | \$ | 1.070,00 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Área Administrativa:

Tabla No. 68 Activos del área administrativa

| AREA ADMINISTRATIVA | | | | |
|----------------------------|-------|-------------|----------|------------------|
| MAQUINARIA Y EQUIPO | | | | |
| Detalle | Cant. | V. Unitario | V. Total | |
| Escritorio | 1 | \$ 330,00 | \$ | 330,00 |
| Silla giratoria | 1 | \$ 90,00 | \$ | 90,00 |
| Archivador | 1 | \$ 100,00 | \$ | 100,00 |
| Basurero | 1 | \$ 10,00 | \$ | 10,00 |
| TOTAL | | | | \$ 530,00 |
| EQUIPO DE OFICINA | | | | |
| Detalle | Cant. | V. Unitario | V. Total | |
| Grapadora | 1 | \$ 3,50 | \$ | 3,50 |
| Perforadora | 1 | \$ 5,25 | \$ | 5,25 |
| Calculadora | 1 | \$ 20,00 | \$ | 20,00 |
| TOTAL | | | | \$ 28,75 |
| EQUIPO DE COMPUTO | | | | |
| Detalle | Cant. | V. Unitario | V. Total | |
| Computadora escritorio | 1 | \$ 750,00 | \$ | 750,00 |
| Impresora | 1 | \$ 230,00 | \$ | 230,00 |
| TOTAL | | | | \$ 980,00 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Área de Ventas:

Tabla No. 69 Activos del área de ventas

| AREA VENTAS | | | | |
|--------------------------|-------|-------------|----------|------------------|
| EQUIPO DE COMPUTO | | | | |
| Detalle | Cant. | V. Unitario | V. Total | |
| Portátil | 1 | \$ 750,00 | \$ | 750,00 |
| Impresora | 1 | \$ 230,00 | \$ | 230,00 |
| TOTAL | | | | \$ 980,00 |
| MUEBLES Y ENSERES | | | | |
| Detalle | Cant. | V. Unitario | V. Total | |
| Escritorio | 1 | \$ 330,00 | \$ | 330,00 |

| | | | | | |
|-----------------|---|----|--------------|-----------|---------------|
| Silla giratoria | 1 | \$ | 90,00 | \$ | 90,00 |
| Basurero | 1 | \$ | 10,00 | \$ | 10,00 |
| | | | TOTAL | \$ | 430,00 |

EQUIPO DE OFICINA

| Detalle | Cant. | V. Unitario | V. Total |
|-------------|-------|-------------|-----------------------|
| Grapadora | 1 | \$ 3,50 | \$ 3,50 |
| Perforadora | 1 | \$ 5,25 | \$ 5,25 |
| Calculadora | 1 | \$ 20,00 | \$ 20,00 |
| | | | TOTAL \$ 28,75 |

VEHICULO

| Detalle | Cant. | V. Unitario | V. Total |
|----------------------------|-------|--------------|---------------------------|
| Chevrolet D MAX HIGH POWER | 1 | \$ 18.000,00 | \$ 18.000,00 |
| | | | TOTAL \$ 18.000,00 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Inversión en activos diferidos.

Dentro de la inversión de activos diferidos se detalla los activos intangibles, los cuales se basan en servicios o derechos necesarios para poner en marcha este proyecto.

Tabla No. 70 Inversión de Activos Diferidos

| INVERSIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS | |
|---------------------------------------|--------------------|
| Paquete Informático | \$ 1.800,00 |
| Adecuación del local de arriendo | \$ 1.500,00 |
| TOTAL | \$ 3.300,00 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Presupuesto de Mano de obra.

De acuerdo a los años anteriores en sueldos básicos a partir del año 2020 se determina que el gobierno incrementa consecutivamente por lo que para los años siguientes definiremos un incremento consecutivo el cual se presenta en el siguiente recuadro de análisis:

Cuadro de salarios mínimos unificados de años anteriores al año 2020

Tabla No. 71 Salario mínimo unificado

| MANO DE OBRA | | |
|------------------------|--------------|------------------|
| AÑO | SAL MIN UNIF | INCREMENTO |
| 2012 | \$ 264,00 | \$ - |
| 2013 | \$ 292,00 | \$ 28,00 |
| 2014 | \$ 318,00 | \$ 26,00 |
| 2015 | \$ 340,00 | \$ 22,00 |
| 2016 | \$ 354,00 | \$ 14,00 |
| 2017 | \$ 366,00 | \$ 12,00 |
| 2018 | \$ 375,00 | \$ 9,00 |
| 2019 | \$ 386,00 | \$ 11,00 |
| 2020 | \$ 400,00 | \$ 14,00 |
| TOTAL | | \$ 136,00 |
| PROMEDIO INCREM | | 15,11 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

$$P.I. = \frac{0 + 28 + 26 + 22 + 14 + 12 + 9 + 11 + 14}{9}$$

$$P.I. = \frac{136}{9}$$

$$P.I. = 15.11$$

El promedio de \$ 15.11 dólares comprende como base al incremento anual que determina el gobierno y basados en esos datos se incrementará en 5 periodos para calcular nuestra mano de obra directa e indirecta.

Mano de Obra Directa.

Tabla No. 72 Mano de obra directa

| MANO DE OBRA DIRECTA | | | | | |
|-----------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|--------------------|---------------------|
| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Salario nominal | \$ 400,00 | \$ 415,11 | \$ 430,22 | \$ 445,33 | \$ 460,44 |
| Décimo tercero | \$ 33,33 | \$ 34,59 | \$ 35,85 | \$ 37,11 | \$ 38,37 |
| Décimo cuarto | \$ 33,33 | \$ 34,59 | \$ 35,85 | \$ 37,11 | \$ 38,37 |
| Vacaciones | \$ 16,67 | \$ 17,30 | \$ 17,93 | \$ 18,56 | \$ 19,19 |
| 11,15% | \$ 44,60 | \$ 46,28 | \$ 47,97 | \$ 49,65 | \$ 51,34 |
| 8,33% | \$ - | \$ 33,32 | \$ 34,58 | \$ 35,84 | \$ 37,10 |
| Total | \$ 527,93 | \$ 581,20 | \$ 602,40 | \$ 623,60 | \$ 644,81 |
| # De costureras | 4 | 5 | 6 | 6 | 7 |
| #Meses año | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 |
| TOTAL MOD | \$ 25.340,80 | \$ 34.871,85 | \$43.372,83 | \$44.899,44 | \$ 54.163,72 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Mano de Obra Indirecta.

Tabla No. 73 Mano de obra indirecta

| MANO DE OBRA INDIRECTA | | | | | |
|-------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Salario nominal | \$ 400,00 | \$ 415,11 | \$ 430,22 | \$ 445,33 | \$ 460,44 |
| Décimo tercero | \$ 33,33 | \$ 34,59 | \$ 35,85 | \$ 37,11 | \$ 38,37 |
| Décimo cuarto | \$ 33,33 | \$ 34,59 | \$ 35,85 | \$ 37,11 | \$ 38,37 |
| Vacaciones | \$ 16,67 | \$ 17,30 | \$ 17,93 | \$ 18,56 | \$ 19,19 |
| 11,15% | \$ 44,60 | \$ 46,28 | \$ 47,97 | \$ 49,65 | \$ 51,34 |
| 8,33% | \$ - | \$ 33,32 | \$ 34,58 | \$ 35,84 | \$ 37,10 |
| Total | \$ 527,93 | \$ 581,20 | \$ 602,40 | \$ 623,60 | \$ 644,81 |
| #Meses año | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 |
| TOTAL MOI | \$ 6.335,20 | \$ 6.974,37 | \$ 7.228,80 | \$ 7.483,24 | \$ 7.737,67 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Presupuesto de materias primas, servicios e insumos.

Área de producción:

Tabla No. 74 Materia Prima

| Materia prima | | | | |
|---------------|---------------------------------|---|-----------------|--------------|
| Cantidad | Código | Descripción | Precio Unitario | Precio total |
| 36000 | Tela no tejida 42 Gr azul 01 | Tela no tejida 42 Gr azul 01*600*1,60 | \$ 0,2688 | \$ 9.676,80 |
| 50 | Hilo de seda | Hilo de seda | \$ 2,00 | \$ 52,00 |
| 50 | Hilo poliéster | Hilo poliéster | \$ 2,10 | \$ 52,10 |
| 300 | Elástico | Elástico 01*100 | \$ 0,15 | \$ 300,15 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Servicios Básicos: estos servicios se dirigen a las tres áreas que mantiene el negocio, es decir; área de producción, áreas de ventas y área administrativa, estos servicios serán divididos en porcentajes según el grado de trabajo que mantiene J&W Medic.

Tabla No. 75 Servicios Básicos

| SERVICIOS BASICOS | | | | | |
|-------------------|-------------|------------|-------------|-------------|-----|
| ENERGIA ELECTRICA | | | | | |
| AÑO | UNID MEDIDA | CANT ANUAL | COSTO UNIT. | COSTO TOTAL | 10% |
| 1 | KWH | 1644 | \$ 0,0784 | \$ 128,89 | |
| 2 | KWH | 1808 | \$ 0,0784 | \$ 141,78 | |
| 3 | KWH | 1989 | \$ 0,0784 | \$ 155,96 | |
| 4 | KWH | 2188 | \$ 0,0784 | \$ 171,55 | |
| 5 | KWH | 2407 | \$ 0,0784 | \$ 188,71 | |
| AGUA POTABLE | | | | | |
| AÑO | UNID MEDIDA | CANT ANUAL | COSTO UNIT. | COSTO TOTAL | |
| 1 | M3 | 348 | \$ 0,57 | \$ 196,97 | |
| 2 | M3 | 350 | \$ 0,57 | \$ 198,10 | |
| 3 | M3 | 352 | \$ 0,57 | \$ 199,23 | |
| 4 | M3 | 354 | \$ 0,57 | \$ 200,36 | |
| 5 | M3 | 356 | \$ 0,57 | \$ 201,50 | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Arriendos: en J&W Medic también organiza un porcentaje de valor por área de trabajo ya que el valor total del arriendo se paga por toda la instalación.

Tabla No. 76 Arriendo

| ARRIENDOS | | | | | | | |
|---------------------|-------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| COSTO | \$ | | AÑO | AÑO | AÑO | AÑO | AÑO |
| | 200,00 | | | | | | |
| | % | ARRIENDO MES | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| AREA PRODUCCIÓN | 80% | \$ 160,00 | \$1.920,00 | \$1.995,65 | \$2.034,58 | \$2.074,28 | \$2.114,75 |
| AREA ADMINISTRATIVA | 15% | \$ 30,00 | \$ 360,00 | \$ 374,18 | \$ 381,48 | \$ 388,93 | \$ 396,52 |
| AREA DE VENTAS | 5% | \$ 10,00 | \$ 120,00 | \$ 124,73 | \$ 127,16 | \$ 129,64 | \$ 132,17 |
| TOTAL | 100% | \$ 200,00 | \$2.400,00 | \$2.494,56 | \$2.543,23 | \$2.592,85 | \$2.643,44 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Uniformes: se otorgan uniformes para que los trabajadores mantengan un grado de limpieza al momento de confeccionar los productos.

Tabla No. 77 Uniformes

| UNIFORMES | | | | | |
|-----------|----------|--------------|----------|-------------|-------------|
| AÑO | # OBRERO | UNIF/ OBRERO | INIF/AÑO | COSTO UNIT. | COSTO TOTAL |
| | 4 | 1 | 4 | \$ 5,00 | \$ 20,00 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---------|----------|
| 2 | 5 | 1 | 5 | \$ 5,20 | \$ 25,99 |
| 3 | 6 | 1 | 6 | \$ 5,30 | \$ 31,79 |
| 4 | 6 | 1 | 6 | \$ 5,40 | \$ 32,41 |
| 5 | 7 | 1 | 7 | \$ 5,51 | \$ 38,55 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 78 Gastos de reparación y mantenimiento

| GASTOS DE REPARACION Y MANTENIMIENTO | | | | | | |
|--------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--|
| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | |
| VAL. ORIGINAL TOTAL | \$ 4.842,00 | \$ 4.319,00 | \$ 3.896,82 | \$ 3.371,91 | \$ 2.951,79 | |
| DEPRECIACION | \$ 523,00 | \$ 523,00 | \$ 524,91 | \$ 524,91 | \$ 526,90 | |
| VALOR RESIDUAL | \$ 4.319,00 | \$ 3.796,00 | \$ 3.371,91 | \$ 2.847,00 | \$ 2.424,90 | |
| PORCENTAJE | 2% | 2,50% | 3% | 3,50% | 4% | |
| GRM | \$ 86,38 | \$ 94,90 | \$ 101,16 | \$ 99,65 | \$ 97,00 | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 79 Seguros

| SEGUROS | | | | | | |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--|
| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | |
| VAL. ORIGINAL TOTAL | \$ 4.842,00 | \$ 4.319,00 | \$ 3.896,82 | \$ 3.371,91 | \$ 2.951,79 | |
| PORCENTAJE | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | |
| VALOR SEGURO | \$ 242,10 | \$ 215,95 | \$ 194,84 | \$ 168,60 | \$ 147,59 | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 80 Insumos y suministros Área Prod.

| GASTO DE ASEO Y LIMPIEZA | | | | | | | | |
|--------------------------|-------------|-------|-------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| DETALLE | UNID MEDIDA | CANT. | COSTO UNIT. | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Gel manos | Unidad | 4 | \$ 6,00 | \$ 24,00 | \$ 24,95 | \$ 25,43 | \$ 25,93 | \$ 26,43 |
| Detergente | Unidad | 4 | \$ 1,50 | \$ 6,00 | \$ 6,24 | \$ 6,36 | \$ 6,48 | \$ 6,61 |
| Cloro | Unidad | 8 | \$ 2,75 | \$ 22,00 | \$ 22,87 | \$ 23,31 | \$ 23,77 | \$ 24,23 |
| Escoba | Unidad | 3 | \$ 2,50 | \$ 7,50 | \$ 7,80 | \$ 7,95 | \$ 8,10 | \$ 8,26 |
| Trapeador | Unidad | 3 | \$ 1,60 | \$ 4,80 | \$ 4,99 | \$ 5,09 | \$ 5,19 | \$ 5,29 |
| Pinoklin | Unidad | 3 | \$ 6,75 | \$ 20,25 | \$ 21,05 | \$ 21,46 | \$ 21,88 | \$ 22,30 |
| Jabón liquido | Unidad | 6 | \$ 6,75 | \$ 40,50 | \$ 42,10 | \$ 42,92 | \$ 43,75 | \$ 44,61 |
| Papel higiénico | Unidad | 10 | \$ 6,20 | \$ 62,00 | \$ 64,44 | \$ 65,70 | \$ 66,98 | \$ 68,29 |
| Toalla mano | Unidad | 12 | \$ 6,00 | \$ 72,00 | \$ 74,84 | \$ 76,30 | \$ 77,79 | \$ 79,30 |

| | | | | | | | | |
|--------------|--------|----|---------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Pala basura | Unidad | 4 | \$ 1,00 | \$ 4,00 | \$ 4,16 | \$ 4,24 | \$ 4,32 | \$ 4,41 |
| Funda basura | Unidad | 10 | \$ 0,50 | \$ 5,00 | \$ 5,20 | \$ 5,30 | \$ 5,40 | \$ 5,51 |
| Guante | Unidad | 3 | \$ 1,78 | \$ 5,34 | \$ 5,55 | \$ 5,66 | \$ 5,77 | \$ 5,88 |
| Ambiental | Unidad | 2 | \$ 6,00 | \$ 12,00 | \$ 12,47 | \$ 12,72 | \$ 12,96 | \$ 13,22 |
| Paño vileda | Unidad | 1 | \$ 3,50 | \$ 3,50 | \$ 3,64 | \$ 3,71 | \$ 3,78 | \$ 3,86 |
| TOTAL | | | | \$288,89 | \$300,27 | \$306,13 | \$312,10 | \$318,19 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Área administrativa:

Tabla No. 81 Insumos y suministros Área Adm.

| SUMINISTRO DE OFICINA | | | | | | | | |
|-----------------------|------------------|-------|-------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Detalle | Unid. Medida | Cant. | Costo Unit. | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Papel boom | Resma | 5 | \$ 2,80 | \$ 14,00 | \$ 14,55 | \$ 14,84 | \$ 15,12 | \$ 15,42 |
| Lápices | Caja (12 unid.) | 12 | \$ 0,25 | \$ 3,00 | \$ 3,12 | \$ 3,18 | \$ 3,24 | \$ 3,30 |
| Bolígrafos | Caja (12 unid.) | 12 | \$ 0,25 | \$ 3,00 | \$ 3,12 | \$ 3,18 | \$ 3,24 | \$ 3,30 |
| Borrador | Paquete (24) | 1 | \$ 0,25 | \$ 0,25 | \$ 0,26 | \$ 0,26 | \$ 0,27 | \$ 0,28 |
| Saca grapas | Unidades | 3 | \$ 0,60 | \$ 1,80 | \$ 1,87 | \$ 1,91 | \$ 1,94 | \$ 1,98 |
| Carpetas | Bloc (12 unid.) | 1 | \$ 0,62 | \$ 0,62 | \$ 0,64 | \$ 0,66 | \$ 0,67 | \$ 0,68 |
| Clips | Caja (100 unid.) | 1 | \$ 0,45 | \$ 0,45 | \$ 0,47 | \$ 0,48 | \$ 0,49 | \$ 0,50 |
| Grapas | Caja (500 unid.) | 1 | \$ 0,65 | \$ 0,65 | \$ 0,68 | \$ 0,69 | \$ 0,70 | \$ 0,72 |
| Goma | Unidades | 1 | \$ 0,60 | \$ 0,60 | \$ 0,62 | \$ 0,64 | \$ 0,65 | \$ 0,66 |
| Cuaderno | Unidades | 1 | \$ 0,30 | \$ 0,30 | \$ 0,31 | \$ 0,32 | \$ 0,32 | \$ 0,33 |
| Tijeras | Unidades | 3 | \$ 0,50 | \$ 1,50 | \$ 1,56 | \$ 1,59 | \$ 1,62 | \$ 1,65 |
| Resaltador | Unidades | 3 | \$ 0,23 | \$ 0,69 | \$ 0,72 | \$ 0,73 | \$ 0,75 | \$ 0,76 |
| Corrector | Unidades | 1 | \$ 0,75 | \$ 0,75 | \$ 0,78 | \$ 0,79 | \$ 0,81 | \$ 0,83 |
| Cinta Scotch | Paquete (10) | 50 | \$ 0,25 | \$ 12,50 | \$ 12,99 | \$ 13,25 | \$ 13,50 | \$ 13,77 |
| Sobre Manila | Paquete (24) | 5 | \$ 1,25 | \$ 6,25 | \$ 6,50 | \$ 6,62 | \$ 6,75 | \$ 6,88 |
| Sacapuntas | Unidades | 1 | \$ 0,25 | \$ 0,25 | \$ 0,26 | \$ 0,26 | \$ 0,27 | \$ 0,28 |
| TOTAL: | | | | \$46,61 | \$48,45 | \$49,39 | \$50,36 | \$51,34 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 82 Gastos de reparación y mantenimiento

| GASTOS DE REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO (G.R.M) (0.50% x año) | | | | | |
|--|-------------|-------------|-----------|-------------|------------------|
| | AÑO1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Val. Original Total | \$ 1.538,75 | \$ 1.156,21 | \$ 773,67 | \$ 1.429,61 | \$ 1.027,57 |
| Depreciaciones - | \$ 382,54 | \$ 382,54 | \$ 382,54 | \$ 402,04 | \$ 402,04 |
| Valor residual | \$ 1.156,21 | \$ 773,67 | \$ 391,13 | \$ 1.027,57 | \$ 625,54 |
| Porcentaje | 2,00% | 2,50% | 3,00% | 3,50% | 4,00% |
| G.R.M | \$ 23,12 | \$ 19,34 | \$ 11,73 | \$ 35,97 | \$ 25,02 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 83 Seguros

| SEGUROS (4% x año) | | | | | | |
|---------------------|-------------|-------------|-----------|-------------|-------------|-------|
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | |
| Val. Original Total | \$ 1.538,75 | \$ 1.156,21 | \$ 773,67 | \$ 1.429,61 | \$ 1.027,57 | |
| Porcentaje | 4,00% | 4,00% | 4,00% | 4,00% | 4,00% | 4,00% |
| Valor del seguro | 61,55 | 46,25 | 30,95 | 57,18 | 41,10 | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 84 Insumos y suministros Área Adm.

| ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA (ADMINISTRACIÓN) | | | | | | | | |
|--|----------------|-------|-------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| DETALLE | UNID MEDIDA | CANT. | COSTO UNIT. | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| gel manos | Unid. | 20 | \$ 6,00 | \$120,00 | \$124,73 | \$127,16 | \$129,64 | \$132,17 |
| Detergente | Kilo | 1 | \$ 1,50 | \$ 1,50 | \$ 1,56 | \$ 1,59 | \$ 1,62 | \$ 1,65 |
| Cloro | Galón | 1 | \$ 2,75 | \$ 2,75 | \$ 2,86 | \$ 2,91 | \$ 2,97 | \$ 3,03 |
| Escobas | Unid. | 1 | \$ 2,50 | \$ 2,50 | \$ 2,60 | \$ 2,65 | \$ 2,70 | \$ 2,75 |
| Trapeadores | Unid. | 1 | \$ 1,60 | \$ 1,60 | \$ 1,66 | \$ 1,70 | \$ 1,73 | \$ 1,76 |
| Pinoklin | Galón | 2 | \$ 6,75 | \$ 13,50 | \$ 14,03 | \$ 14,31 | \$ 14,58 | \$ 14,87 |
| Jabón Liquido | Galón | 2 | \$ 6,75 | \$ 13,50 | \$ 14,03 | \$ 14,31 | \$ 14,58 | \$ 14,87 |
| Papel Higiénico | Rollo Ind. (4) | 6 | \$ 6,20 | \$ 37,20 | \$ 38,67 | \$ 39,42 | \$ 40,19 | \$ 40,97 |
| Toallas de mano | Rollo (2) | 6 | \$ 6,00 | \$ 36,00 | \$ 37,42 | \$ 38,15 | \$ 38,89 | \$ 39,65 |
| Pala | Unid. | 12 | \$ 1,00 | \$ 12,00 | \$ 12,47 | \$ 12,72 | \$ 12,96 | \$ 13,22 |
| Fundas de basuras | Paquete | 12 | \$ 0,50 | \$ 6,00 | \$ 6,24 | \$ 6,36 | \$ 6,48 | \$ 6,61 |
| Guantes | Par | 1 | \$ 1,78 | \$ 1,78 | \$ 1,85 | \$ 1,89 | \$ 1,92 | \$ 1,96 |
| Ambiental | Unid. | 9 | \$ 6,00 | \$ 54,00 | \$ 56,13 | \$ 57,22 | \$ 58,34 | \$ 59,48 |
| Paños vileda | Paquete (3) | 4 | \$ 3,50 | \$ 14,00 | \$ 14,55 | \$ 14,84 | \$ 15,12 | \$ 15,42 |
| TOTAL: | | | | \$316,33 | \$328,79 | \$335,21 | \$341,75 | \$348,42 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 85 Documentos Fuente

| DOCUMENTOS FUENTES | | | | | | | | |
|--------------------|-----------------|-------|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Detalle | Unid. Medida | Cant. | Costo Unitario | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Nota de crédito | Blog (100 und.) | 6 | \$ 18,00 | \$108,00 | \$112,26 | \$114,45 | \$116,68 | \$118,95 |
| Liquidaciones | Blog (100 und.) | 6 | \$ 18,00 | \$108,00 | \$112,26 | \$114,45 | \$116,68 | \$118,95 |
| Retenciones | Blog (100 und.) | 6 | \$ 18,00 | \$108,00 | \$112,26 | \$114,45 | \$116,68 | \$118,95 |
| Comprob. Ingreso | Blog (100 und.) | 6 | \$ 18,00 | \$108,00 | \$112,26 | \$114,45 | \$116,68 | \$118,95 |
| Comprob. Egreso | Blog (100 und.) | 6 | \$ 18,00 | \$108,00 | \$112,26 | \$114,45 | \$116,68 | \$118,95 |
| TOTAL: | | | | \$540,00 | \$561,28 | \$572,23 | \$583,39 | \$594,77 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 86 Tasa

| TASAS (1.5%) | | | | | |
|------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| INVERS. PROYECTO | \$ 5.538,08 | \$ 5.538,08 | \$ 5.539,99 | \$ 5.578,98 | \$ 5.580,97 |
| DEPERECIACIONES | \$ 4.878,08 | \$ 4.878,08 | \$ 4.879,99 | \$ 4.918,98 | \$ 4.920,97 |
| AREA PROD. | \$ 523,00 | \$ 523,00 | \$ 524,91 | \$ 524,91 | \$ 526,90 |
| AREA ADM. | \$ 382,54 | \$ 382,54 | \$ 382,54 | \$ 402,04 | \$ 402,04 |
| AREA VENTAS | \$ 3.972,54 | \$ 3.972,54 | \$ 3.972,54 | \$ 3.992,04 | \$ 3.992,04 |
| AMORTIZACIONES | \$ 660,00 | \$ 660,00 | \$ 660,00 | \$ 660,00 | \$ 660,00 |
| VALOR TASA | \$ 83,07 | \$ 83,07 | \$ 83,10 | \$ 83,68 | \$ 83,71 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja**Fuente:** Datos de la investigación

Área de ventas:

Tabla No. 87 Suministros Área ventas

| SUMINISTRO DE OFICINA | | | | | | | | |
|-----------------------|-----------|-------|-------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Detalle | Unid. Med | Cant. | Costo Unit. | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Papel boom | Resma | 5 | \$ 2,80 | \$14,00 | \$14,55 | \$14,84 | \$15,12 | \$15,42 |
| Lápices | Unidades | 2 | \$ 0,25 | \$ 0,50 | \$ 0,52 | \$ 0,53 | \$ 0,54 | \$ 0,55 |
| Bolígrafos | Unidades | 3 | \$ 0,25 | \$ 0,75 | \$ 0,78 | \$ 0,79 | \$ 0,81 | \$ 0,83 |
| Borrador | Unidades | 1 | \$ 0,25 | \$ 0,25 | \$ 0,26 | \$ 0,26 | \$ 0,27 | \$ 0,28 |
| Reglas | Unidades | 1 | \$ 0,60 | \$ 0,60 | \$ 0,62 | \$ 0,64 | \$ 0,65 | \$ 0,66 |
| Saca grapas | Unidades | 1 | \$ 0,62 | \$ 0,62 | \$ 0,64 | \$ 0,66 | \$ 0,67 | \$ 0,68 |
| Archivadores | Unidades | 1 | \$ 0,45 | \$ 0,45 | \$ 0,47 | \$ 0,48 | \$ 0,49 | \$ 0,50 |
| Carpetas | Unidades | 5 | \$ 0,65 | \$ 3,25 | \$ 3,38 | \$ 3,44 | \$ 3,51 | \$ 3,58 |
| Clips | Unidades | 1 | \$ 0,60 | \$ 0,60 | \$ 0,62 | \$ 0,64 | \$ 0,65 | \$ 0,66 |
| Grapas | Unidades | 1 | \$ 0,30 | \$ 0,30 | \$ 0,31 | \$ 0,32 | \$ 0,32 | \$ 0,33 |
| Goma | Unidades | 1 | \$ 0,50 | \$ 0,50 | \$ 0,52 | \$ 0,53 | \$ 0,54 | \$ 0,55 |
| Estilete | Unidades | 1 | \$ 0,23 | \$ 0,23 | \$ 0,24 | \$ 0,24 | \$ 0,25 | \$ 0,25 |
| Tijeras | Unidades | 1 | \$ 0,75 | \$ 0,75 | \$ 0,78 | \$ 0,79 | \$ 0,81 | \$ 0,83 |
| Resaltador | Unidades | 1 | \$ 0,25 | \$ 0,25 | \$ 0,26 | \$ 0,26 | \$ 0,27 | \$ 0,28 |
| Corrector | Unidades | 1 | \$ 1,25 | \$ 1,25 | \$ 1,30 | \$ 1,32 | \$ 1,35 | \$ 1,38 |
| Cinta Scotch | Unidades | 1 | \$ 1,25 | \$ 1,25 | \$ 1,30 | \$ 1,32 | \$ 1,35 | \$ 1,38 |
| Sobre Oficio | Unidades | 10 | \$ 0,25 | \$ 2,50 | \$ 2,60 | \$ 2,65 | \$ 2,70 | \$ 2,75 |
| Sobre Manila | Unidades | 5 | \$ 1,20 | \$ 6,00 | \$ 6,24 | \$ 6,36 | \$ 6,48 | \$ 6,61 |
| TOTAL: | | | | \$34,05 | \$35,39 | \$36,08 | \$36,79 | \$37,50 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja**Fuente:** Datos de la investigación**Tabla No. 88** Gastos de reparación y mantenimiento Área ventas

| GASTOS DE REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO (G.R.M) | | | | | |
|--|--------------|--------------|--------------|-------------|-------------|
| | AÑO1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Val. Original | | | | | |
| Total | \$ 19.438,75 | \$ 15.466,21 | \$ 11.493,67 | \$ 8.559,61 | \$ 4.567,57 |
| Depreciaciones | \$ 3.972,54 | \$ 3.972,54 | \$ 3.972,54 | \$ 3.992,04 | \$ 3.992,04 |

| | | | | | | |
|----------------|--------------|--------------|-------------|-------------|----|---------------|
| - | | | | | | |
| Valor residual | \$ 15.466,21 | \$ 11.493,67 | \$ 7.521,13 | \$ 4.567,57 | \$ | 575,54 |
| Porcentaje | 2,00% | 2,50% | 3,00% | 3,50% | | 4,00% |
| G.R.M | \$ 309,32 | \$ 287,34 | \$ 225,63 | \$ 159,87 | \$ | 23,02 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Gastos de vehículos:

Tabla No. 89 G.R.M. Vehículo

| Gasto de reparación y mantenimiento Vehículo | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| cambio | | | | | |
| aceite | \$ 420,00 | \$ 436,55 | \$ 445,07 | \$ 453,75 | \$ 462,60 |
| combustible | \$ 480,00 | \$ 498,91 | \$ 508,65 | \$ 518,57 | \$ 528,69 |
| llantas | \$ 1.200,00 | \$ 1.247,28 | \$ 1.271,62 | \$ 1.296,42 | \$ 1.321,72 |
| otros gastos | \$ 500,00 | \$ 519,70 | \$ 529,84 | \$ 540,18 | \$ 550,72 |
| Valor del seguro | \$ 2.600,00 | \$ 2.702,44 | \$ 2.755,17 | \$ 2.808,92 | \$ 2.863,72 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 90 Matricula Vehículo

| MATRICULACIÓN: OTROS VEHÍCULOS | | | | | |
|-----------------------------------|----------|----------|----------|----------|-----------|
| | AÑO1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| MATRICULACIÓN: OTROS VEHÍCULOS | \$350,00 | \$363,79 | \$370,89 | \$378,12 | \$ 385,50 |
| Revisión | \$150,00 | \$155,91 | \$158,95 | \$162,05 | \$ 165,21 |
| Seguro | \$ 50,00 | \$ 51,97 | \$ 52,98 | \$ 54,02 | \$ 55,07 |
| TOTAL: | \$550,00 | \$571,67 | \$582,82 | \$594,19 | \$ 605,79 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 91 Seguros Área ventas

| SEGUROS | | | | | |
|------------------|--------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | AÑO1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Val. Original | | \$ | \$ | \$ | \$ |
| Total | \$ 19.438,75 | 15.466,21 | 11.493,67 | 8.559,61 | 4.567,57 |
| PORCENTAJE | 4% | 4% | 4% | 4% | 4% |
| VALOR DEL SEGURO | \$ 777,55 | \$ 618,65 | \$ 459,75 | \$ 342,38 | \$ 182,70 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 92 Documentos Fuente Área Ventas

| DOCUMENTOS FUENTES | | | | | | | | |
|------------------------------|-----------------|-------|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Detalle | Unid. Medida | Cant. | Costo Unitario | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| FACTURA | Blog (100 und.) | 6 | \$ 15,00 | \$ 90,00 | \$ 93,55 | \$ 95,37 | \$ 97,23 | \$ 99,13 |
| GUIA REMISION NOTAS DE VENTA | Blog (100 und.) | 5 | \$ 12,00 | \$ 60,00 | \$ 62,36 | \$ 63,58 | \$ 64,82 | \$ 66,09 |
| PROFORMAS | Blog (100 und.) | 2 | \$ 15,00 | \$ 30,00 | \$ 31,18 | \$ 31,79 | \$ 32,41 | \$ 33,04 |
| TOTAL: | | | | \$210,00 | \$218,27 | \$222,53 | \$226,87 | \$231,30 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja**Fuente:** Datos de la investigación**Tabla No. 93** Insumos y suministros Área Ventas

| ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA (ADMINISTRACIÓN) | | | | | | | | |
|--|----------------|-------|-------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| DETALLE | UNID MEDIDA | CANT. | COSTO UNIT. | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Gel de manos | Unid. | 2 | \$ 6,00 | \$ 12,00 | \$ 12,47 | \$ 12,72 | \$ 12,96 | \$ 13,22 |
| Detergente | Kilo | 3 | \$ 1,50 | \$ 4,50 | \$ 4,68 | \$ 4,77 | \$ 4,86 | \$ 4,96 |
| Cloro | Galón | 1 | \$ 2,75 | \$ 2,75 | \$ 2,86 | \$ 2,91 | \$ 2,97 | \$ 3,03 |
| Escobas | Unid. | 5 | \$ 2,50 | \$ 12,50 | \$ 12,99 | \$ 13,25 | \$ 13,50 | \$ 13,77 |
| Trapeadores | Unid. | 2 | \$ 1,60 | \$ 3,20 | \$ 3,33 | \$ 3,39 | \$ 3,46 | \$ 3,52 |
| Pinoklin | Galón | 3 | \$ 6,75 | \$ 20,25 | \$ 21,05 | \$ 21,46 | \$ 21,88 | \$ 22,30 |
| Jabón Liquido | Galón | 4 | \$ 6,75 | \$ 27,00 | \$ 28,06 | \$ 28,61 | \$ 29,17 | \$ 29,74 |
| Papel Higiénico | Rollo Ind. (4) | 2 | \$ 6,20 | \$ 12,40 | \$ 12,89 | \$ 13,14 | \$ 13,40 | \$ 13,66 |
| Toallas de mano | Rollo (2) | 5 | \$ 6,00 | \$ 30,00 | \$ 31,18 | \$ 31,79 | \$ 32,41 | \$ 33,04 |
| Recogedores de basura | Unid. | 5 | \$ 1,00 | \$ 5,00 | \$ 5,20 | \$ 5,30 | \$ 5,40 | \$ 5,51 |
| Fundas de basuras | Paquete | 2 | \$ 0,50 | \$ 1,00 | \$ 1,04 | \$ 1,06 | \$ 1,08 | \$ 1,10 |
| Guantes Ambiental | Par | 3 | \$ 1,78 | \$ 5,34 | \$ 5,55 | \$ 5,66 | \$ 5,77 | \$ 5,88 |
| Paños vileda | Unid. | 6 | \$ 6,00 | \$ 36,00 | \$ 37,42 | \$ 38,15 | \$ 38,89 | \$ 39,65 |
| | Paquete (3) | 2 | \$ 3,50 | \$ 7,00 | \$ 7,28 | \$ 7,42 | \$ 7,56 | \$ 7,71 |
| TOTAL: | | | | \$178,94 | \$185,99 | \$189,62 | \$193,32 | \$197,09 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja**Fuente:** Datos de la investigación

Depreciaciones y amortizaciones.

Área de producción:

Tabla No. 94 Depreciación del Área de Prod.

| VALOR ORIGINAL | DEPRECIACIÓN | | | | | | | | |
|---------------------|--------------------|--------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|--------------------|
| | VIDA UTIL AÑO | VAL DP ANUAL | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | VALOR RESID | |
| MAQUINARIA Y EQUIPO | \$ 3.675,00 | 10 | \$ 367,50 | \$ 367,50 | \$ 367,50 | \$ 367,50 | \$ 367,50 | \$ 367,50 | \$ 1.837,50 |
| HERRAMIENTAS | \$ 97,00 | 2 | \$ 48,50 | \$ 48,50 | \$ 48,50 | \$ 50,41 | \$ 50,41 | \$ 52,40 | \$ 52,40 |
| MUEBLES Y ENS | \$ 1.070,00 | 10 | \$ 107,00 | \$ 107,00 | \$ 107,00 | \$ 107,00 | \$ 107,00 | \$ 107,00 | \$ 535,00 |
| TOTAL | \$ 4.842,00 | | \$ 523,00 | \$ 523,00 | \$ 523,00 | \$ 524,91 | \$ 524,91 | \$ 526,90 | \$ 2.424,90 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 95 Reposición según Vida útil en al Área de Prod.

| HERRAMIENTA | | |
|-------------|------------|-----|
| REPOSICION | 2 | AÑO |
| \$ 97,000 | \$ 100,822 | |
| \$ 100,822 | \$ 104,794 | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Área administrativa:

Depreciación

Tabla No. 96 Depreciación del Área Adm.

| VALOR ORIGINAL | DEPRECIACIÓN | | | | | | | | |
|----------------|--------------------|--------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | VIDA UTIL AÑO | VAL DP ANUAL | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | VALOR RESID | |
| EQ. DE OFICINA | \$ 28,75 | 10 | \$ 2,88 | \$ 2,88 | \$ 2,88 | \$ 2,88 | \$ 2,88 | \$ 2,88 | \$ 14,38 |
| MUEBLES Y ENS | \$ 530,00 | 10 | \$ 53,00 | \$ 53,00 | \$ 53,00 | \$ 53,00 | \$ 53,00 | \$ 53,00 | \$ 265,00 |
| EQ. COMPUTO | \$ 980,00 | 3 | \$ 26,67 | \$ 326,67 | \$ 326,67 | \$ 326,67 | \$ 346,16 | \$ 346,16 | \$ 346,16 |
| TOTAL | \$ 1.538,75 | | \$ 382,54 | \$ 382,54 | \$ 382,54 | \$ 382,54 | \$ 402,04 | \$ 402,04 | \$ 625,54 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 97 Reposición según vida útil en Área Adm.

| EQ. COMPUTO | |
|-------------|--------------|
| REPOSICION | TRES AÑOS |
| \$ 980,000 | \$ 1.038,486 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Amortización:

Tabla No. 98 Amortización Área de Adm.

| AMORTIZACIONES | | | |
|---------------------|-----------|-----------------|-----------------|
| PAQ. INFORMATICO | \$ | 1.800,00 | |
| ADEC. LOCAL ARRIEND | \$ | 1.500,00 | |
| TOTAL | \$ | 3.300,00 | |
| # AÑOS | \$ | 5,00 | |
| AMORTIZACL. | \$ | 660,00 | CADA AÑO |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Área de ventas:

Tabla No. 99 Depreciación Área Ventas

| VALOR ORIGINAL | VIDA UTIL AÑO | VAL DP ANUAL | DEPRECIACIÓN | | | | | VALOR RESID | |
|-------------------|--------------------|----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-----------------|
| | | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | | |
| EQUIPO DE COMPUTO | \$980,00 | 3 | \$ 326,67 | \$ 326,67 | \$ 326,67 | \$ 326,67 | \$ 346,16 | \$ 346,16 | \$346,16 |
| MUEBLES Y ENS | \$430,00 | 10 | \$ 43,00 | \$ 43,00 | \$ 43,00 | \$ 43,00 | \$ 43,00 | \$ 43,00 | \$215,00 |
| EQ. DE OFICINA | \$ 28,75 | 10 | \$ 2,88 | \$ 2,88 | \$ 2,88 | \$ 2,88 | \$ 2,88 | \$ 2,88 | \$ 14,38 |
| VEHÍCULO | \$18.000,00 | 5 | \$3.600,00 | \$3.600,00 | \$3.600,00 | \$3.600,00 | \$3.600,00 | \$3.600,00 | \$ - |
| TOTAL | \$19.438,75 | \$28,00 | \$3.972,54 | \$3.972,54 | \$3.972,54 | \$3.972,54 | \$3.992,04 | \$3.992,04 | \$575,54 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 100 Reposición según vida útil de Área Ventas

| HERRAMIENTA | |
|-------------|-------------|
| REPOSICION | TRES AÑOS |
| \$ 980,00 | \$ 1.038,49 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Presupuesto de gastos de producción.

Dentro de J&W Medic presenta los gastos de cada departamento que conforman el negocio y se estable cálculos para los 5 años desde su inicialización los cuales se presentan a continuación:

Área de Producción:

Tabla No. 101 Gastos del Área de Producción

| GASTO DE PRODUCCIÓN | | | | | |
|---------------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| ÁREA DE PRODUCCIÓN | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| GASTO DE FABRICACIÓN | \$ 36.368,94 | \$ 42.963,55 | \$ 49.426,15 | \$ 56.098,85 | \$ 63.019,96 |
| Mano de obra indirecta | \$ 6.335,20 | \$ 6.974,37 | \$ 7.228,80 | \$ 7.483,24 | \$ 7.737,67 |
| Materiales indirectos bata paciente | \$ 8.305,92 | \$ 10.359,81 | \$ 12.322,26 | \$ 14.357,33 | \$ 16.467,12 |
| Hilo | \$ 241,92 | \$ 301,74 | \$ 358,90 | \$ 418,17 | \$ 479,62 |
| Etiqueta | \$ 5.760,00 | \$ 7.184,34 | \$ 8.545,25 | \$ 9.956,54 | \$ 11.419,64 |
| Elástico | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Funda plástica | \$ 2.304,00 | \$ 2.873,73 | \$ 3.418,10 | \$ 3.982,62 | \$ 4.567,86 |
| Materiales indirectos bata medico | \$ 8.821,44 | \$ 11.002,81 | \$ 13.087,06 | \$ 15.248,44 | \$ 17.489,18 |
| Hilo | \$ 181,44 | \$ 226,31 | \$ 269,18 | \$ 313,63 | \$ 359,72 |
| Etiqueta | \$ 2.880,00 | \$ 3.592,17 | \$ 4.272,63 | \$ 4.978,27 | \$ 5.709,82 |
| Elástico | \$ 4.608,00 | \$ 5.747,47 | \$ 6.836,20 | \$ 7.965,23 | \$ 9.135,71 |
| Funda plástica | \$ 1.152,00 | \$ 1.436,87 | \$ 1.709,05 | \$ 1.991,31 | \$ 2.283,93 |
| Materiales indirectos de sábana plana | \$ 1.800,00 | \$ 2.245,11 | \$ 2.670,39 | \$ 3.111,42 | \$ 3.568,64 |
| Hilo | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Etiqueta | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Elástico | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Funda plástica | \$ 1.800,00 | \$ 2.245,11 | \$ 2.670,39 | \$ 3.111,42 | \$ 3.568,64 |
| Cierre | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Materiales indirectos overol | \$ 2.832,19 | \$ 2.814,10 | \$ 3.347,18 | \$ 3.899,98 | \$ 4.473,07 |
| Hilo | \$ 24,19 | \$ 30,17 | \$ 35,89 | \$ 41,82 | \$ 47,96 |
| Etiqueta | \$ 360,00 | \$ 449,02 | \$ 534,08 | \$ 622,28 | \$ 713,73 |
| Elástico | \$ 1.440,00 | \$ 1.796,08 | \$ 2.136,31 | \$ 2.489,13 | \$ 2.854,91 |
| Funda plástica | \$ 144,00 | \$ 179,61 | \$ 213,63 | \$ 248,91 | \$ 285,49 |
| Cierre | \$ 864,00 | \$ 359,22 | \$ 427,26 | \$ 497,83 | \$ 570,98 |
| Materiales indirectos | \$ 1.339,38 | \$ 1.670,58 | \$ 1.987,04 | \$ 2.315,21 | \$ 2.655,42 |

| | | | | | |
|------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| funda de almohada | | | | | |
| Hilo | \$ 79,38 | \$ 99,01 | \$ 117,76 | \$ 137,21 | \$ 157,38 |
| Etiqueta | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Elástico | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Funda plástica | \$ 1.260,00 | \$ 1.571,57 | \$ 1.869,27 | \$ 2.177,99 | \$ 2.498,05 |
| Cierre | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Materiales indirectos | | | | | |
| gorro con tira | \$ 3.528,58 | \$ 4.401,12 | \$ 5.234,82 | \$ 6.099,38 | \$ 6.995,67 |
| Hilo | \$ 72,58 | \$ 90,52 | \$ 107,67 | \$ 125,45 | \$ 143,89 |
| Etiqueta | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Elástico | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Funda plástica | \$ 3.456,00 | \$ 4.310,60 | \$ 5.127,15 | \$ 5.973,92 | \$ 6.851,78 |
| Cierre | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Servicios básicos | \$ 325,86 | \$ 339,88 | \$ 355,19 | \$ 371,92 | \$ 390,20 |
| Energía eléctrica | \$ 128,89 | \$ 141,78 | \$ 155,96 | \$ 171,55 | \$ 188,71 |
| Agua potable | \$ 196,97 | \$ 198,10 | \$ 199,23 | \$ 200,36 | \$ 201,50 |
| Depreciaciones | \$ 523,00 | \$ 523,00 | \$ 524,91 | \$ 524,91 | \$ 526,90 |
| Gastos de rep y mant | \$ 86,38 | \$ 94,90 | \$ 101,16 | \$ 99,65 | \$ 97,00 |
| Seguros | \$ 242,10 | \$ 215,95 | \$ 194,84 | \$ 168,60 | \$ 147,59 |
| Uniformes | \$ 20,00 | \$ 25,99 | \$ 31,79 | \$ 32,41 | \$ 38,55 |
| Arriendos | \$ 1.920,00 | \$ 1.995,65 | \$ 2.034,58 | \$ 2.074,28 | \$ 2.114,75 |
| Útiles de aseo y limpieza | \$ 288,89 | \$ 300,27 | \$ 306,13 | \$ 312,10 | \$ 318,19 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Área Administrativa:

Tabla No. 102 Gastos del Área de Administración

| GASTOS DE ADMINISTRACIÓN | | | | | |
|---------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| AREA | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| ADMINISTRATIVA | | | | | |
| GASTOS ADMINISTRATIVO | \$ 20.806,93 | \$ 22.484,32 | \$ 23.005,45 | \$ 23.620,70 | \$ 24.139,10 |
| Sueldos | \$ 17.863,70 | \$ 19.491,90 | \$ 20.000,77 | \$ 20.509,64 | \$ 21.018,51 |
| Suministros de oficina | \$ 46,61 | \$ 48,45 | \$ 49,39 | \$ 50,36 | \$ 51,34 |
| Servicios básicos | \$ 470,00 | \$ 488,52 | \$ 498,05 | \$ 507,77 | \$ 517,67 |
| Luz | \$ 60,00 | \$ 62,36 | \$ 63,58 | \$ 64,82 | \$ 66,09 |
| Agua | \$ 50,00 | \$ 51,97 | \$ 52,98 | \$ 54,02 | \$ 55,07 |
| Teléfono | \$ 60,00 | \$ 62,36 | \$ 63,58 | \$ 64,82 | \$ 66,09 |
| Internet | \$ 300,00 | \$ 311,82 | \$ 317,90 | \$ 324,11 | \$ 330,43 |
| Depreciaciones | \$ 382,54 | \$ 382,54 | \$ 382,54 | \$ 402,04 | \$ 402,04 |
| Amortizaciones | \$ 660,00 | \$ 660,00 | \$ 660,00 | \$ 660,00 | \$ 660,00 |

| | | | | | |
|------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Gastos reparación y mantenimiento. | \$ 23,12 | \$ 19,34 | \$ 11,73 | \$ 35,97 | \$ 25,02 |
| Seguros | \$ 61,55 | \$ 46,25 | \$ 30,95 | \$ 57,18 | \$ 41,10 |
| Arriendos | \$ 360,00 | \$ 374,18 | \$ 381,48 | \$ 388,93 | \$ 396,52 |
| Útiles aseo y limpieza | \$ 316,33 | \$ 328,79 | \$ 335,21 | \$ 341,75 | \$ 348,42 |
| Documentos fuentes | \$ 540,00 | \$ 561,28 | \$ 572,23 | \$ 583,39 | \$ 594,77 |
| Tasas | \$ 83,07 | \$ 83,07 | \$ 83,10 | \$ 83,68 | \$ 83,71 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Área de Ventas:

Tabla No. 103 Gasto del Área de Ventas

| GASTOS DE VENTAS | | | | | |
|------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| AREA DE VENTA | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| GASTOS VENTAS | \$ 50.085,13 | \$ 56.577,06 | \$ 62.024,47 | \$ 67.530,82 | \$ 72.906,30 |
| Sueldos | \$ 14.747,72 | \$ 16.166,00 | \$ 16.674,87 | \$ 17.183,74 | \$ 17.692,61 |
| Comisiones ventas | \$ 25.290,00 | \$ 30.348,00 | \$ 35.406,00 | \$ 40.464,00 | \$ 45.522,00 |
| Suministros de oficina | \$ 34,05 | \$ 35,39 | \$ 36,08 | \$ 36,79 | \$ 37,50 |
| Servicios básicos | \$ 470,00 | \$ 488,52 | \$ 498,05 | \$ 507,77 | \$ 517,67 |
| LUZ | \$ 60,00 | \$ 62,36 | \$ 63,58 | \$ 64,82 | \$ 66,09 |
| AGUA | \$ 50,00 | \$ 51,97 | \$ 52,98 | \$ 54,02 | \$ 55,07 |
| TELÉFONO | \$ 60,00 | \$ 62,36 | \$ 63,58 | \$ 64,82 | \$ 66,09 |
| INTERNET | \$ 300,00 | \$ 311,82 | \$ 317,90 | \$ 324,11 | \$ 330,43 |
| Depreciaciones | \$ 3.972,54 | \$ 3.972,54 | \$ 3.972,54 | \$ 3.992,04 | \$ 3.992,04 |
| Gastos Rep. Y Mantenimiento | \$ 309,32 | \$ 287,34 | \$ 225,63 | \$ 159,87 | \$ 23,02 |
| Gastos Rep. y Mant. Vehículo | \$ 2.600,00 | \$ 2.702,44 | \$ 2.755,17 | \$ 2.808,92 | \$ 2.863,72 |
| Matricula Otros Vehículo | \$ 550,00 | \$ 571,67 | \$ 582,82 | \$ 594,19 | \$ 605,79 |
| Seguros | \$ 777,55 | \$ 618,65 | \$ 459,75 | \$ 342,38 | \$ 182,70 |
| Arriendo | \$ 120,00 | \$ 124,73 | \$ 127,16 | \$ 129,64 | \$ 132,17 |
| Útiles aseo y limpieza | \$ 178,94 | \$ 185,99 | \$ 189,62 | \$ 193,32 | \$ 197,09 |
| Documentos fuentes | \$ 210,00 | \$ 218,27 | \$ 222,53 | \$ 226,87 | \$ 231,30 |
| Publicidad | \$ 800,00 | \$ 831,52 | \$ 847,74 | \$ 864,28 | \$ 881,15 |
| Material de embalaje | \$ 25,00 | \$ 25,99 | \$ 26,49 | \$ 27,01 | \$ 27,54 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Costos de producción.

En J&W Medic se presenta los costos de producción por cada uno de los productos a ser elaborados y son necesarios se detalla de forma anual o según el programa de producción. Acorde al INEC con los valores presentes. (INEC, 2021)



Gráfico No. 64 Tasa de inflación anual

Elaborado por: INEC

Fuente: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2020/Diciembre-2020/Bolein_tecnico_12-2020-IPC.pdf

$$Tasa\ promedio\ de\ inflación = \frac{\{5.41 + 4.16 + 2.70 + 3.67 + 3.38 + 1.12 + (-0.20) + 0.27 + (-0.07) + (-0.93)\}}{10}$$

$$Tasa\ promedio\ de\ inflación = \frac{19.51}{10}$$

$$Tasa\ promedio\ de\ inflación = 1.951\%$$

$$Tasa\ promedio\ de\ inflación = 0.01951$$

Costo de Producción Bata Médico.

Tabla No. 104 Capacidad de producción Bata Médico

| CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN | | |
|-------------------------|------|--------|
| Día | Mes | Año |
| 480 | 9600 | 115200 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 105 Programa de Producción Bata Médico

| PROGRAMA DE PRODUCCION | | |
|------------------------|--------------------------|------------------------------------|
| Año | % de capacidad instalada | Bata de médico capacidad utilizada |
| 1 | 50% | 57600 |
| 2 | 60% | 69120 |
| 3 | 70% | 80640 |
| 4 | 80% | 92160 |
| 5 | 90% | 103680 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Materia Prima Directa Bata Médico:

Tabla No. 106 M.P.D. Tela

| MATERIA PRIMA TELA DESCARTABLE | | | | | |
|--------------------------------|---------|------------------|-------------------|----------------|---------------------|
| Año | # batas | Unidad de medida | Q. De bata medico | Costo unitario | Costo total |
| 1 | 57600 | Metros | 1,5 | \$ 0,27 | \$ 23.224,32 |
| 2 | 69120 | Metros | 1,5 | \$ 0,28 | \$ 28.967,25 |
| 3 | 80640 | Metros | 1,5 | \$ 0,28 | \$ 34.454,47 |
| 4 | 92160 | Metros | 1,5 | \$ 0,29 | \$ 40.144,77 |
| 5 | 103680 | Metros | 1,5 | \$ 0,30 | \$ 46.043,99 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Materia Prima Indirecta Bata Médico:

Tabla No. 107 M.P.I. Hilo

| MATERIA PRIMA INDIRECTA HILO | | | | | |
|------------------------------|----------------|------------------|------------|----------------|------------------|
| Año | # Batas médico | Unidad de medida | Q. De bata | Costo unitario | Costo total |
| 1 | 57600 | Metros | 1,5 | \$ 0,0021 | \$ 181,44 |
| 2 | 69120 | Metros | 1,5 | \$ 0,0022 | \$ 226,31 |
| 3 | 80640 | Metros | 1,5 | \$ 0,0022 | \$ 269,18 |
| 4 | 92160 | Metros | 1,5 | \$ 0,0023 | \$ 313,63 |
| 5 | 103680 | Metros | 1,5 | \$ 0,0023 | \$ 359,72 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 108 M.P.I. Etiqueta

| MATERIA PRIMA INDIRECTA ETIQUETA | | | | | |
|---|----------------|------------------|------------|----------------|--------------------|
| Año | # Batas médico | Unidad de medida | Q. De bata | Costo unitario | Costo total |
| 1 | 57600 | Unidad | 1 | \$ 0,0500 | \$ 2.880,00 |
| 2 | 69120 | Unidad | 1 | \$ 0,0520 | \$ 3.592,17 |
| 3 | 80640 | Unidad | 1 | \$ 0,0530 | \$ 4.272,63 |
| 4 | 92160 | Unidad | 1 | \$ 0,0540 | \$ 4.978,27 |
| 5 | 103680 | Unidad | 1 | \$ 0,0551 | \$ 5.709,82 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja**Fuente:** Datos de la investigación**Tabla No. 109** M.P.I. Elástico

| MATERIA PRIMA INDIRECTA ELASTICO | | | | | |
|---|----------------|------------------|------------|----------------|--------------------|
| Año | # Batas médico | Unidad de medida | Q. De bata | Costo unitario | Costo total |
| 1 | 57600 | Metros | 2 | \$ 0,0400 | \$ 4.608,00 |
| 2 | 69120 | Metros | 2 | \$ 0,0416 | \$ 5.747,47 |
| 3 | 80640 | Metros | 2 | \$ 0,0424 | \$ 6.836,20 |
| 4 | 92160 | Metros | 2 | \$ 0,0432 | \$ 7.965,23 |
| 5 | 103680 | Metros | 2 | \$ 0,0441 | \$ 9.135,71 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja**Fuente:** Datos de la investigación**Tabla No. 110** M.P.I. Funda

| MATERIA PRIMA INDIRECTA FUNDA | | | | | |
|--------------------------------------|----------------|------------------|------------|----------------|--------------------|
| Año | # Batas médico | Unidad de medida | Q. De bata | Costo unitario | Costo total |
| 1 | 57600 | Unidad | 1 | \$ 0,0200 | \$ 1.152,00 |
| 2 | 69120 | Unidad | 1 | \$ 0,0208 | \$ 1.436,87 |
| 3 | 80640 | Unidad | 1 | \$ 0,0212 | \$ 1.709,05 |
| 4 | 92160 | Unidad | 1 | \$ 0,0216 | \$ 1.991,31 |
| 5 | 103680 | Unidad | 1 | \$ 0,0220 | \$ 2.283,93 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja**Fuente:** Datos de la investigación**Costos indirectos de fabricación:**

A los servicios básicos por cada año se estable un supuesto incremento del 10% anual y estos son aplicados para todos los productos (Bata Médico, Paciente, Overol, Sábana Plana, Funda de Almohada y Gorro con tira) a ser elaborados dentro de J&W Medic.

Servicios Básicos:

Tabla No. 111 Energía Eléctrica

| ENERGIA ELECTRICA | | | | |
|-------------------|-------------|----------------|----------------|------------------|
| Año | Unid medida | Cantidad anual | Costo unitario | Costo total |
| 1 | KWH | 1644 | \$ 0,0784 | \$ 128,89 |
| 2 | KWH | 1808 | \$ 0,0784 | \$ 141,78 |
| 3 | KWH | 1989 | \$ 0,0784 | \$ 155,96 |
| 4 | KWH | 2188 | \$ 0,0784 | \$ 171,55 |
| 5 | KWH | 2407 | \$ 0,0784 | \$ 188,71 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 112 Agua Potable

| AGUA POTABLE | | | | |
|--------------|-------------|----------------|----------------|------------------|
| Año | Unid medida | Cantidad anual | Costo unitario | Costo total |
| 1 | M3 | 348 | \$ 0,57 | \$ 196,97 |
| 2 | M3 | 350 | \$ 0,57 | \$ 198,10 |
| 3 | M3 | 352 | \$ 0,57 | \$ 199,23 |
| 4 | M3 | 354 | \$ 0,57 | \$ 200,36 |
| 5 | M3 | 356 | \$ 0,57 | \$ 201,50 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Costo de Producción Bata Paciente.

Tabla No. 113 Capacidad de producción Bata Paciente

| CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN | | |
|-------------------------|-------|--------|
| Día | Mes | Año |
| 960 | 19200 | 230400 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 114 Programa de Producción Bata Paciente

| PROGRAMA DE PRODUCCIÓN | | |
|------------------------|--------------------------|-----------------------------------|
| Año | % de capacidad instalada | Bata paciente capacidad utilizada |
| 1 | 50% | 115200 |
| 2 | 60% | 138240 |
| 3 | 70% | 161280 |
| 4 | 80% | 184320 |
| 5 | 90% | 207360 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Materia Prima Directa Bata Paciente:

Tabla No. 115 M.P.D Tela

| MATERIA PRIMA TELA DESCARTABLE | | | | | |
|--------------------------------|---------|------------------|---------------------|----------------|---------------------|
| Año | # batas | Unidad de medida | Q. De bata paciente | Costo unitario | Costo total |
| 1 | 115200 | Metros | 1 | \$ 0,2688 | \$ 30.965,76 |
| 2 | 138240 | Metros | 1 | \$ 0,2794 | \$ 38.623,00 |
| 3 | 161280 | Metros | 1 | \$ 0,2848 | \$ 45.939,29 |
| 4 | 184320 | Metros | 1 | \$ 0,2904 | \$ 53.526,36 |
| 5 | 207360 | Metros | 1 | \$ 0,2961 | \$ 61.391,99 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Materia Prima Indirecta Bata Paciente:

Tabla No. 116 M.P.I. Hilo

| MATERIA PRIMA INDIRECTA HILO | | | | | | |
|------------------------------|-----------------|------------------|----|------------|----------------|------------------|
| Año | #Batas paciente | Unidad de medida | de | Q. De bata | Costo unitario | Costo total |
| 1 | 115200 | Metros | | 1 | \$ 0,0021 | \$ 241,92 |
| 2 | 138240 | Metros | | 1 | \$ 0,0022 | \$ 301,74 |
| 3 | 161280 | Metros | | 1 | \$ 0,0022 | \$ 358,90 |
| 4 | 184320 | Metros | | 1 | \$ 0,0023 | \$ 418,17 |
| 5 | 207360 | Metros | | 1 | \$ 0,0023 | \$ 479,62 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 117 M.P.I. Etiqueta

| MATERIA PRIMA INDIRECTA ETIQUETA | | | | | |
|----------------------------------|------------------|----------------|------------|----------------|---------------------|
| Año | # Batas paciente | Unid de medida | Q. De bata | Costo unitario | Costo total |
| 1 | 115200 | Unidad | 1 | \$ 0,050 | \$ 5.760,00 |
| 2 | 138240 | Unidad | 1 | \$ 0,052 | \$ 7.184,34 |
| 3 | 161280 | Unidad | 1 | \$ 0,053 | \$ 8.545,25 |
| 4 | 184320 | Unidad | 1 | \$ 0,054 | \$ 9.956,54 |
| 5 | 207360 | Unidad | 1 | \$ 0,055 | \$ 11.419,64 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 118 M.P.I Funda

| MATERIA PRIMA INDIRECTA FUNDA | | | | | |
|-------------------------------|------------------|------------------|------------|----------------|--------------------|
| Año | # Batas paciente | Unidad de medida | Q. De bata | Costo unitario | Costo total |
| 1 | 115200 | Unidad | 1 | \$ 0,020 | \$ 2.304,00 |
| 2 | 138240 | Unidad | 1 | \$ 0,021 | \$ 2.873,73 |
| 3 | 161280 | Unidad | 1 | \$ 0,021 | \$ 3.418,10 |

| | | | | | |
|---|--------|--------|---|----------|--------------------|
| 4 | 184320 | Unidad | 1 | \$ 0,022 | \$ 3.982,62 |
| 5 | 207360 | Unidad | 1 | \$ 0,022 | \$ 4.567,86 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Costo de Producción Sábana Plana.

Tabla No. 119 Capacidad de producción sábana plana

| CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN | | |
|-------------------------|-------|--------|
| Día | Mes | Año |
| 750 | 15000 | 180000 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 120 Programa de Producción Sábana Plana

| PROGRAMA DE PRODUCCIÓN | | |
|------------------------|--------------------------|----------------------------------|
| Año | % de capacidad instalada | Sábana Plana capacidad utilizada |
| 1 | 50% | 90000 |
| 2 | 60% | 108000 |
| 3 | 70% | 126000 |
| 4 | 80% | 144000 |
| 5 | 90% | 162000 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Materia Prima Directa Sábana Plana:

Tabla No. 121 M.P.D. Sábana Plana

| MATERIA PRIMA TELA DESCARTABLE | | | | | |
|--------------------------------|---------|------------------|--------------|----------------|---------------------|
| Año | # batas | Unidad de medida | Q. De sábana | Costo unitario | Costo total |
| 1 | 90000 | Metros | 2 | \$ 0,27 | \$ 48.384,00 |
| 2 | 108000 | Metros | 2 | \$ 0,28 | \$ 60.348,43 |
| 3 | 126000 | Metros | 2 | \$ 0,28 | \$ 71.780,14 |
| 4 | 144000 | Metros | 2 | \$ 0,29 | \$ 83.634,93 |
| 5 | 162000 | Metros | 2 | \$ 0,30 | \$ 95.924,98 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Materia Prima Indirecta Sábana Plana:

Tabla No. 122 M.P.I. Sábana Plana

| MATERIA PRIMA INDIRECTA FUNDA | | | | | |
|-------------------------------|----------------|------------------|--------------|----------------|--------------------|
| Año | # Sábana Plana | Unidad de medida | Q. De sabana | Costo unitario | Costo total |
| 1 | 90000 | Metros | 1 | \$ 0,0200 | \$ 1.800,00 |
| 2 | 108000 | Metros | 1 | \$ 0,0208 | \$ 2.245,11 |

| | | | | | |
|---|--------|--------|---|-----------|-------------------|
| 3 | 126000 | Metros | 1 | \$ 0,0212 | \$2.670,39 |
| 4 | 144000 | Metros | 1 | \$ 0,0216 | \$3.111,42 |
| 5 | 162000 | Metros | 1 | \$ 0,0220 | \$3.568,64 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Costo de Producción Overol o traje de bioseguridad.

Tabla No. 123 Capacidad de producción Overol

| CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN | | |
|-------------------------|------|-------|
| Día | Mes | Año |
| 60 | 1200 | 14400 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 124 Programa de Producción Overol

| PROGRAMA DE PRODUCCIÓN | | |
|------------------------|--------------------------|----------------------------|
| Año | % de capacidad instalada | Overol capacidad utilizada |
| 1 | 50% | 7200 |
| 2 | 60% | 8640 |
| 3 | 70% | 10080 |
| 4 | 80% | 11520 |
| 5 | 90% | 12960 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Materia Prima Directa Overol:

Tabla No. 125 M.P.D. Tela

| MATERIA PRIMA TELA DESCARTABLE | | | | | |
|--------------------------------|----------|------------------|-------------------|----------------|--------------------|
| Año | # Overol | Unidad de medida | Q. De bata overol | Costo unitario | Costo total |
| 1 | 7200 | Metros | 1,6 | \$ 0,27 | \$ 3.096,58 |
| 2 | 8640 | Metros | 1,6 | \$ 0,28 | \$ 3.862,30 |
| 3 | 10080 | Metros | 1,6 | \$ 0,28 | \$ 4.593,93 |
| 4 | 11520 | Metros | 1,6 | \$ 0,29 | \$ 5.352,64 |
| 5 | 12960 | Metros | 1,6 | \$ 0,30 | \$ 6.139,20 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Materia Prima Indirecta Overol:

Tabla No. 126 M.P.I. Hilo

| MATERIA PRIMA INDIRECTA HILO | | | | | |
|------------------------------|------------|------------------|--------------|----------------|-----------------|
| Año | # Overoles | Unidad de medida | Q. De overol | Costo unitario | Costo total |
| 1 | 7200 | Metros | 1,6 | \$ 0,0021 | \$ 24,19 |
| 2 | 8640 | Metros | 1,6 | \$ 0,0022 | \$ 30,17 |
| 3 | 10080 | Metros | 1,6 | \$ 0,0022 | \$ 35,89 |

| | | | | | |
|---|-------|--------|-----|-----------|-----------------|
| 4 | 11520 | Metros | 1,6 | \$ 0,0023 | \$ 41,82 |
| 5 | 12960 | Metros | 1,6 | \$ 0,0023 | \$ 47,96 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 127 M.P.I. Etiqueta

MATERIA PRIMA INDIRECTA ETIQUETA

| Año | # Overoles | Unidad de medida | Q. De overol | Costo unitario | Costo total |
|-----|------------|------------------|--------------|----------------|------------------|
| 1 | 7200 | Unidad | 1 | \$ 0,0500 | \$ 360,00 |
| 2 | 8640 | Unidad | 1 | \$ 0,0520 | \$ 449,02 |
| 3 | 10080 | Unidad | 1 | \$ 0,0530 | \$ 534,08 |
| 4 | 11520 | Unidad | 1 | \$ 0,0540 | \$ 622,28 |
| 5 | 12960 | Unidad | 1 | \$ 0,0551 | \$ 713,73 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 128 M.P.I. Elástico

MATERIA PRIMA INDIRECTA ELÁSTICO

| Año | # overoles | Unidad de medida | Q. De overol | Costo unitario | Costo total |
|-----|------------|------------------|--------------|----------------|--------------------|
| 1 | 7200 | Metros | 5 | \$ 0,0400 | \$ 1.440,00 |
| 2 | 8640 | Metros | 5 | \$ 0,0416 | \$ 1.796,08 |
| 3 | 10080 | Metros | 5 | \$ 0,0424 | \$ 2.136,31 |
| 4 | 11520 | Metros | 5 | \$ 0,0432 | \$ 2.489,13 |
| 5 | 12960 | Metros | 5 | \$ 0,0441 | \$ 2.854,91 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 129 M.P.I. Funda

MATERIA PRIMA INDIRECTA FUNDA

| Año | # Overoles | Unidad de medida | Q. De overol | Costo unitario | Costo total |
|-----|------------|------------------|--------------|----------------|------------------|
| 1 | 7200 | Unidad | 1 | \$ 0,0200 | \$ 144,00 |
| 2 | 8640 | Unidad | 1 | \$ 0,0208 | \$ 179,61 |
| 3 | 10080 | Unidad | 1 | \$ 0,0212 | \$ 213,63 |
| 4 | 11520 | Unidad | 1 | \$ 0,0216 | \$ 248,91 |
| 5 | 12960 | Unidad | 1 | \$ 0,0220 | \$ 285,49 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 130 M.P.I. Cierre

MATERIA PRIMA INDIRECTA CIERRE

| Año | # Overoles | Unidad de medida | Q. De overol | Costo unitario | Costo total |
|-----|------------|------------------|--------------|----------------|------------------|
| 1 | 7200 | Metros | 1 | \$ 0,1200 | \$ 864,00 |
| 2 | 8640 | Metros | 1 | \$ 0,0416 | \$ 359,22 |

| | | | | | |
|---|-------|--------|---|-----------|------------------|
| 3 | 10080 | Metros | 1 | \$ 0,0424 | \$ 427,26 |
| 4 | 11520 | Metros | 1 | \$ 0,0432 | \$ 497,83 |
| 5 | 12960 | Metros | 1 | \$ 0,0441 | \$ 570,98 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Costo de Producción Funda de almohada.

Tabla No. 131 Capacidad de producción Funda de Almohada

| CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN | | |
|-------------------------|-------|--------|
| Día | Mes | Año |
| 525 | 10500 | 126000 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 132 Programa de Producción Funda de Almohada

| PROGRAMA DE PRODUCCIÓN | | |
|------------------------|--------------------------|---------------------------------------|
| Año | % de capacidad instalada | Funda de Almohada capacidad utilizada |
| 1 | 50% | 63000 |
| 2 | 60% | 75600 |
| 3 | 70% | 88200 |
| 4 | 80% | 100800 |
| 5 | 90% | 113400 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Materia Prima Directa Funda de Almohada:

Tabla No. 133 M.P.D. Tela

| MATERIA PRIMA TELA DESCARTABLE | | | | | |
|--------------------------------|---------------------|------------------|-------------------------|----------------|---------------------|
| Año | # Funda de almohada | Unidad de medida | Q. De funda de almohada | Costo unitario | Costo total |
| 1 | 63000 | Metros | 0,6 | \$ 0,27 | \$ 10.160,64 |
| 2 | 75600 | Metros | 0,6 | \$ 0,28 | \$ 12.673,17 |
| 3 | 88200 | Metros | 0,6 | \$ 0,28 | \$ 15.073,83 |
| 4 | 100800 | Metros | 0,6 | \$ 0,29 | \$ 17.563,34 |
| 5 | 113400 | Metros | 0,6 | \$ 0,30 | \$ 20.144,25 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Materia Prima Indirecta Funda de Almohada:

Tabla No. 134 M.P.I. Hilo**MATERIA PRIMA INDIRECTA HILO**

| Año | # Funda de almohada | Unidad de medida | Q. De funda | Costo unitario | Costo total |
|-----|---------------------|------------------|-------------|----------------|------------------|
| 1 | 63000 | Metros | 0,6 | \$ 0,0021 | \$ 79,38 |
| 2 | 75600 | Metros | 0,6 | \$ 0,0022 | \$ 99,01 |
| 3 | 88200 | Metros | 0,6 | \$ 0,0022 | \$ 117,76 |
| 4 | 100800 | Metros | 0,6 | \$ 0,0023 | \$ 137,21 |
| 5 | 113400 | Metros | 0,6 | \$ 0,0023 | \$ 157,38 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja**Fuente:** Datos de la investigación**Tabla No. 135** M.P.I. Funda**MATERIA PRIMA INDIRECTA FUNDA**

| Año | # Funda de almohada | Unidad de medida | Q. De funda | Costo unitario | Costo total |
|-----|---------------------|------------------|-------------|----------------|--------------------|
| 1 | 63000 | Unidad | 1 | \$ 0,0200 | \$ 1.260,00 |
| 2 | 75600 | Unidad | 1 | \$ 0,0208 | \$ 1.571,57 |
| 3 | 88200 | Unidad | 1 | \$ 0,0212 | \$ 1.869,27 |
| 4 | 100800 | Unidad | 1 | \$ 0,0216 | \$ 2.177,99 |
| 5 | 113400 | Unidad | 1 | \$ 0,0220 | \$ 2.498,05 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja**Fuente:** Datos de la investigación***Costo de Producción Gorro con tira.*****Tabla No. 136** Capacidad de producción Gorro con tira

| CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN | | |
|-------------------------|-------|--------|
| Día | Mes | Año |
| 1440 | 28800 | 345600 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja**Fuente:** Datos de la investigación**Tabla No. 137** Programa de Producción Funda de Almohada

| PROGRAMA DE PRODUCCIÓN | | |
|------------------------|--------------------------|------------------------------------|
| Año | % de capacidad instalada | Gorro con tira capacidad utilizada |
| 1 | 50% | 172800 |
| 2 | 60% | 207360 |
| 3 | 70% | 241920 |
| 4 | 80% | 276480 |
| 5 | 90% | 311040 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja**Fuente:** Datos de la investigación

Materia Prima Directa Gorro con tira:

Tabla No. 138 M.P.D. Tela

| MATERIA PRIMA TELA DESCARTABLE | | | | | |
|--------------------------------|------------------|------------------|----------------------|----------------|---------------------|
| Año | # Gorro con tira | Unidad de medida | Q. De gorro con tira | Costo unitario | Costo total |
| 1 | 172800 | Metros | 0,2 | \$ 0,27 | \$ 9.289,73 |
| 2 | 207360 | Metros | 0,2 | \$ 0,28 | \$ 11.586,90 |
| 3 | 241920 | Metros | 0,2 | \$ 0,28 | \$ 13.781,79 |
| 4 | 276480 | Metros | 0,2 | \$ 0,29 | \$ 16.057,91 |
| 5 | 311040 | Metros | 0,2 | \$ 0,30 | \$ 18.417,60 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Materia Prima Indirecta Gorro con tira:

Tabla No. 139 M.P.I. Hilo

| MATERIA PRIMA INDIRECTA HILO | | | | | |
|------------------------------|------------------|----------------|-------------|-------------|------------------|
| AÑO | # GORRO CON TIRA | UNIDAD DE MED. | Q. DE GORRO | COSTO UNIT. | COSTO TOTAL |
| 1 | 172800 | Metros | 0,2 | \$ 0,0021 | \$ 72,58 |
| 2 | 207360 | Metros | 0,2 | \$ 0,0022 | \$ 90,52 |
| 3 | 241920 | Metros | 0,2 | \$ 0,0022 | \$ 107,67 |
| 4 | 276480 | Metros | 0,2 | \$ 0,0023 | \$ 125,45 |
| 5 | 311040 | Metros | 0,2 | \$ 0,0023 | \$ 143,89 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 140 M.P.I. Funda

| MATERIA PRIMA INDIRECTA FUNDA | | | | | |
|-------------------------------|---------|----------------|-------------|-------------|--------------------|
| AÑO | # GORRO | UNIDAD DE MED. | Q. DE GORRO | COSTO UNIT. | COSTO TOTAL |
| 1 | 172800 | Unidad | 1 | \$ 0,0200 | \$ 3.456,00 |
| 2 | 207360 | Unidad | 1 | \$ 0,0208 | \$ 4.310,60 |
| 3 | 241920 | Unidad | 1 | \$ 0,0212 | \$ 5.127,15 |
| 4 | 276480 | Unidad | 1 | \$ 0,0216 | \$ 5.973,92 |
| 5 | 311040 | Unidad | 1 | \$ 0,0220 | \$ 6.851,78 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Inversión en capital de trabajo.

Capital de Trabajo de la Bata Médico.

Tabla No. 141 Cálculo del Capital de Trabajo Bata Médico

| COSTO DE PRODUCCIÓN BATA DE MEDICO | | | | | |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Materia prima Directa | \$ 24.376,32 | \$ 30.404,12 | \$ 36.163,52 | \$ 42.136,08 | \$ 48.327,92 |
| Mano de obra directa | \$ 4.223,47 | \$ 5.811,97 | \$ 7.228,80 | \$ 7.483,24 | \$ 9.027,29 |
| CIF (Gastos de fabricación) | \$ 6.061,49 | \$ 7.160,59 | \$ 8.237,69 | \$ 9.349,81 | \$ 10.503,33 |
| TOTAL COSTOS DE PROD. | \$ 34.661,28 | \$ 43.376,68 | \$ 51.630,01 | \$ 58.969,12 | \$ 67.858,53 |
| GASTOS OPERACIONALES | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Gastos administrativos | \$ 3.467,82 | \$ 3.747,39 | \$ 3.834,24 | \$ 3.936,78 | \$ 4.023,18 |
| Gastos de ventas | \$ 8.347,52 | \$ 9.429,51 | \$ 10.337,41 | \$ 11.255,14 | \$ 12.151,05 |
| TOTAL DE GASTOS | \$ 11.815,34 | \$ 13.176,90 | \$ 14.171,65 | \$ 15.191,92 | \$ 16.174,23 |
| DEPRECIACIONES | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Depreciaciones área de producción | \$ 87,17 | \$ 87,17 | \$ 87,49 | \$ 87,49 | \$ 87,82 |
| Depreciaciones área de adm. | \$ 63,76 | \$ 63,76 | \$ 63,76 | \$ 67,01 | \$ 67,01 |
| Depreciaciones área de ventas | \$ 662,09 | \$ 662,09 | \$ 662,09 | \$ 665,34 | \$ 665,34 |
| TOTAL DEPRECIACIONES | \$ 813,01 | \$ 813,01 | \$ 813,33 | \$ 819,83 | \$ 820,16 |
| AMORTIZACIONES | \$ 110,00 |
| CÁLCULO DE CAPITAL DE BATA DE MÉDICO | | | | | |
| CÁLCULO DE CAPITAL | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Total costo producción | \$ 34.661,28 | \$ 43.376,68 | \$ 51.630,01 | \$ 58.969,12 | \$ 67.858,53 |
| Total gasto | \$ 11.815,34 | \$ 13.176,90 | \$ 14.171,65 | \$ 15.191,92 | \$ 16.174,23 |
| Total | \$ 46.476,62 | \$ 56.553,58 | \$ 65.801,67 | \$ 74.161,04 | \$ 84.032,77 |
| Total depreciación | \$ 813,01 | \$ 813,01 | \$ 813,33 | \$ 819,83 | \$ 820,16 |
| Amortización | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 |
| Total | \$ 923,01 | \$ 923,01 | \$ 923,33 | \$ 929,83 | \$ 930,16 |
| Periodo desfase | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 |
| Días años | \$ 365,00 | \$ 365,00 | \$ 365,00 | \$ 365,00 | \$ 365,00 |
| CAPITAL DE TRABAJO | \$ 3.744,13 | \$ 4.572,38 | \$ 5.332,47 | \$ 6.019,00 | \$ 6.830,35 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Capital de Trabajo de Bata Paciente.

Tabla No. 142 Cálculo del Capital de Trabajo Bata Paciente

| COSTO DE PRODUCCIÓN BATA DE PACIENTE | | | | | |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Materia prima Directa | \$ 30.965,76 | \$ 38.623,00 | \$ 45.939,29 | \$ 53.526,36 | \$ 61.391,99 |
| Mano de obra directa | \$ 4.223,47 | \$ 5.811,97 | \$ 7.228,80 | \$ 7.483,24 | \$ 9.027,29 |
| CIF (Gastos de fabricación) | \$ 6.061,49 | \$ 7.160,59 | \$ 8.237,69 | \$ 9.349,81 | \$ 10.503,33 |
| TOTAL COSTOS DE PROD. | \$ 41.250,72 | \$ 51.595,56 | \$ 61.405,78 | \$ 70.359,40 | \$ 80.922,60 |
| GASTOS OPERACIONALES | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Gastos administrativos | \$ 3.467,82 | \$ 3.747,39 | \$ 3.834,24 | \$ 3.936,78 | \$ 4.023,18 |
| Gastos de ventas | \$ 8.347,52 | \$ 9.429,51 | \$ 10.337,41 | \$ 11.255,14 | \$ 12.151,05 |
| TOTAL DE GASTOS | \$ 11.815,34 | \$ 13.176,90 | \$ 14.171,65 | \$ 15.191,92 | \$ 16.174,23 |
| DEPRECIACIONES | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Depreciaciones área de producción | \$ 87,17 | \$ 87,17 | \$ 87,49 | \$ 87,49 | \$ 87,82 |
| Depreciaciones área de adm. | \$ 63,76 | \$ 63,76 | \$ 63,76 | \$ 67,01 | \$ 67,01 |
| Depreciaciones área de ventas | \$ 662,09 | \$ 662,09 | \$ 662,09 | \$ 665,34 | \$ 665,34 |
| TOTAL DEPRECIACIONES | \$ 813,01 | \$ 813,01 | \$ 813,33 | \$ 819,83 | \$ 820,16 |
| AMORTIZACIONES | \$ 110,00 |
| CÁLCULO DE CAPITAL DE BATA DE PACIENTE | | | | | |
| CÁLCULO DE CAPITAL | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Total costo producción | \$ 41.250,72 | \$ 51.595,56 | \$ 61.405,78 | \$ 70.359,40 | \$ 80.922,60 |
| Total gasto | \$ 11.815,34 | \$ 13.176,90 | \$ 14.171,65 | \$ 15.191,92 | \$ 16.174,23 |
| Total | \$ 53.066,06 | \$ 64.772,46 | \$ 75.577,44 | \$ 85.551,32 | \$ 97.096,84 |
| Total depreciación | \$ 813,01 | \$ 813,01 | \$ 813,33 | \$ 819,83 | \$ 820,16 |
| Amortización | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 |
| Total | \$ 923,01 | \$ 923,01 | \$ 923,33 | \$ 929,83 | \$ 930,16 |
| Periodo desfase | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 |
| Días años | \$ 365,00 | \$ 365,00 | \$ 365,00 | \$ 365,00 | \$ 365,00 |
| CAPITAL DE TRABAJO | \$ 4.285,73 | \$ 5.247,90 | \$ 6.135,95 | \$ 6.955,19 | \$ 7.904,11 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Capital de Trabajo Sábana Plana.

Tabla No. 143 Cálculo del Capital de Trabajo Sábana Plana

| COSTO DE PRODUCCIÓN SABANA PLANA | | | | | |
|---|---------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Materia prima Directa | \$ 48.384,00 | \$ 60.348,43 | \$ 71.780,14 | \$ 83.634,93 | \$ 95.924,98 |
| Mano de obra directa | \$ 4.223,47 | \$ 5.811,97 | \$ 7.228,80 | \$ 7.483,24 | \$ 9.027,29 |
| CIF (Gastos de fabricación) | \$ 6.061,49 | \$ 7.160,59 | \$ 8.237,69 | \$ 9.349,81 | \$ 10.503,33 |
| TOTAL COSTOS DE PROD. | \$ 58.668,96 | \$ 73.321,00 | \$ 87.246,63 | \$ 100.467,98 | \$ 115.455,59 |
| GASTOS OPERACIONALES | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Gastos administrativos | \$ 3.467,82 | \$ 3.747,39 | \$ 3.834,24 | \$ 3.936,78 | \$ 4.023,18 |
| Gastos de ventas | \$ 8.347,52 | \$ 9.429,51 | \$ 10.337,41 | \$ 11.255,14 | \$ 12.151,05 |
| TOTAL DE GASTOS | \$ 11.815,34 | \$ 13.176,90 | \$ 14.171,65 | \$ 15.191,92 | \$ 16.174,23 |
| DEPRECIACIONES | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Depreciaciones área de producción | \$ 87,17 | \$ 244,26 | \$ 249,02 | \$ 253,88 | \$ 258,84 |
| Depreciaciones área de adm. | \$ 63,76 | \$ 63,76 | \$ 63,76 | \$ 67,01 | \$ 67,01 |
| Depreciaciones área de ventas | \$ 662,09 | \$ 662,09 | \$ 662,09 | \$ 665,34 | \$ 665,34 |
| TOTAL DEPRECIACIONES | \$ 813,01 | \$ 970,11 | \$ 974,87 | \$ 986,23 | \$ 991,18 |
| AMORTIZACIONES | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 |
| CÁLCULO DE CAPITAL DE SABANA PLANA | | | | | |
| CÁLCULO DE CAPITAL | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Total costo producción | \$ 58.668,96 | \$ 73.321,00 | \$ 87.246,63 | \$ 100.467,98 | \$ 115.455,59 |
| Total gasto | \$ 11.815,34 | \$ 13.176,90 | \$ 14.171,65 | \$ 15.191,92 | \$ 16.174,23 |
| Total | \$ 70.484,30 | \$ 86.497,90 | \$ 101.418,29 | \$ 115.659,90 | \$ 131.629,83 |
| Total depreciación | \$ 813,01 | \$ 970,11 | \$ 974,87 | \$ 986,23 | \$ 991,18 |
| Amortización | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 |
| Total | \$ 923,01 | \$ 1.080,11 | \$ 1.084,87 | \$ 1.096,23 | \$ 1.101,18 |
| Periodo desfase | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 |
| Días años | \$ 365,00 | \$ 365,00 | \$ 365,00 | \$ 365,00 | \$ 365,00 |
| CAPITAL DE TRABAJO | \$ 5.717,37 | \$ 7.020,64 | \$ 8.246,58 | \$ 9.416,19 | \$ 10.728,38 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Capital de Trabajo Overol o Traje de Bioseguridad.

Tabla No. 144 Cálculo del Capital de Trabajo Traje de Bioseguridad

| COSTO DE PRODUCCIÓN OVEROL | | | | | |
|-------------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Materia prima Directa | \$ 4.248,58 | \$ 5.299,17 | \$ 6.302,98 | \$ 7.343,94 | \$ 8.423,13 |
| Mano de obra directa | \$ 4.223,47 | \$ 5.811,97 | \$ 7.228,80 | \$ 7.483,24 | \$ 9.027,29 |
| CIF (Gastos de fabricación) | \$ 6.061,49 | \$ 7.160,59 | \$ 8.237,69 | \$ 9.349,81 | \$ 10.503,33 |
| TOTAL COSTOS DE PROD. | \$ 14.533,53 | \$ 18.271,73 | \$ 21.769,48 | \$ 24.176,99 | \$ 27.953,74 |
| GASTOS OPERACIONALES | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Gastos administrativos | \$ 3.467,82 | \$ 3.747,39 | \$ 3.834,24 | \$ 3.936,78 | \$ 4.023,18 |
| Gastos de ventas | \$ 8.347,52 | \$ 9.429,51 | \$ 10.337,41 | \$ 11.255,14 | \$ 12.151,05 |
| TOTAL DE GASTOS | \$ 11.815,34 | \$ 13.176,90 | \$ 14.171,65 | \$ 15.191,92 | \$ 16.174,23 |
| DEPRECIACIONES | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Depreciaciones área de producción | \$ 87,17 | \$ 244,26 | \$ 249,02 | \$ 253,88 | \$ 258,84 |
| Depreciaciones área de adm. | \$ 63,76 | \$ 63,76 | \$ 63,76 | \$ 67,01 | \$ 67,01 |
| Depreciaciones área de ventas | \$ 662,09 | \$ 662,09 | \$ 662,09 | \$ 665,34 | \$ 665,34 |
| TOTAL DEPRECIACIONES | \$ 813,01 | \$ 970,11 | \$ 974,87 | \$ 986,23 | \$ 991,18 |
| AMORTIZACIONES | \$ 110,00 |
| CÁLCULO DE CAPITAL DE OVEROL | | | | | |
| CÁLCULO DE CAPITAL | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Total costo producción | \$ 14.533,53 | \$ 18.271,73 | \$ 21.769,48 | \$ 24.176,99 | \$ 27.953,74 |
| Total gasto | \$ 11.815,34 | \$ 13.176,90 | \$ 14.171,65 | \$ 15.191,92 | \$ 16.174,23 |
| Total | \$ 26.348,87 | \$ 31.448,63 | \$ 35.941,13 | \$ 39.368,91 | \$ 44.127,97 |
| Total depreciación | \$ 813,01 | \$ 970,11 | \$ 974,87 | \$ 986,23 | \$ 991,18 |
| Amortización | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 |
| Total | \$ 923,01 | \$ 1.080,11 | \$ 1.084,87 | \$ 1.096,23 | \$ 1.101,18 |
| Periodo desfase | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 |
| Días años | \$ 365,00 | \$ 365,00 | \$ 365,00 | \$ 365,00 | \$ 365,00 |
| CAPITAL DE TRABAJO | \$ 2.089,80 | \$ 2.496,04 | \$ 2.864,90 | \$ 3.145,70 | \$ 3.536,45 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Capital de Trabajo Funda de Almohada.

Tabla No. 145 Cálculo del Capital de Trabajo Funda de Almohada

| COSTO DE PRODUCCIÓN FUNDA DE ALMOHADA | | | | | |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Materia prima Directa | \$ 10.160,64 | \$ 12.673,17 | \$ 15.073,83 | \$ 17.563,34 | \$ 20.144,25 |
| Mano de obra directa | \$ 4.223,47 | \$ 5.811,97 | \$ 7.228,80 | \$ 7.483,24 | \$ 9.027,29 |
| CIF (Gastos de fabricación) | \$ 6.061,49 | \$ 7.160,59 | \$ 8.237,69 | \$ 9.349,81 | \$ 10.503,33 |
| TOTAL COSTOS DE PROD. | \$ 20.445,60 | \$ 25.645,74 | \$ 30.540,32 | \$ 34.396,38 | \$ 39.674,86 |
| GASTOS OPERACIONALES | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Gastos administrativos | \$ 3.467,82 | \$ 3.747,39 | \$ 3.834,24 | \$ 3.936,78 | \$ 4.023,18 |
| Gastos de ventas | \$ 8.347,52 | \$ 9.429,51 | \$ 10.337,41 | \$ 11.255,14 | \$ 12.151,05 |
| TOTAL DE GASTOS | \$ 11.815,34 | \$ 13.176,90 | \$ 14.171,65 | \$ 15.191,92 | \$ 16.174,23 |
| DEPRECIACIONES | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Depreciaciones área de producción | \$ 87,17 | \$ 87,17 | \$ 87,49 | \$ 87,49 | \$ 87,82 |
| Depreciaciones área de adm. | \$ 63,76 | \$ 63,76 | \$ 63,76 | \$ 67,01 | \$ 67,01 |
| Depreciaciones área de ventas | \$ 662,09 | \$ 662,09 | \$ 662,09 | \$ 665,34 | \$ 665,34 |
| TOTAL DEPRECIACIONES | \$ 813,01 | \$ 813,01 | \$ 813,33 | \$ 819,83 | \$ 820,16 |
| AMORTIZACIONES | \$ 110,00 |
| CÁLCULO DE CAPITAL DE FUNDA DE ALMOHADA | | | | | |
| CÁLCULO DE CAPITAL | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Total costo producción | \$ 20.445,60 | \$ 25.645,74 | \$ 30.540,32 | \$ 34.396,38 | \$ 39.674,86 |
| Total gasto | \$ 11.815,34 | \$ 13.176,90 | \$ 14.171,65 | \$ 15.191,92 | \$ 16.174,23 |
| Total | \$ 32.260,94 | \$ 38.822,63 | \$ 44.711,98 | \$ 49.588,30 | \$ 55.849,09 |
| Total depreciación | \$ 813,01 | \$ 813,01 | \$ 813,33 | \$ 819,83 | \$ 820,16 |
| Amortización | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 |
| Total | \$ 923,01 | \$ 923,01 | \$ 923,33 | \$ 929,83 | \$ 930,16 |
| Periodo desfase | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 |
| Días años | \$ 365,00 | \$ 365,00 | \$ 365,00 | \$ 365,00 | \$ 365,00 |
| CAPITAL DE TRABAJO | \$ 2.575,72 | \$ 3.115,04 | \$ 3.599,07 | \$ 3.999,33 | \$ 4.513,88 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Capital de Trabajo Gorro con tira.

Tabla No. 146 Cálculo del Capital de Trabajo Gorro con tira

| COSTO DE PRODUCCIÓN GORRO CON TIRA | | | | | |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Materia prima Directa | \$ 9.289,73 | \$ 11.586,90 | \$ 13.781,79 | \$ 16.057,91 | \$ 18.417,60 |
| Mano de obra directa | \$ 4.223,47 | \$ 5.811,97 | \$ 7.228,80 | \$ 7.483,24 | \$ 9.027,29 |
| CIF (Gastos de fabricación) | \$ 6.061,49 | \$ 7.160,59 | \$ 8.237,69 | \$ 9.349,81 | \$ 10.503,33 |
| TOTAL COSTOS DE PROD. | \$ 19.574,68 | \$ 24.559,47 | \$ 29.248,28 | \$ 32.890,95 | \$ 37.948,21 |
| GASTOS OPERACIONALES | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Gastos administrativos | \$ 3.467,82 | \$ 3.747,39 | \$ 3.834,24 | \$ 3.936,78 | \$ 4.023,18 |
| Gastos de ventas | \$ 8.347,52 | \$ 9.429,51 | \$ 10.337,41 | \$ 11.255,14 | \$ 12.151,05 |
| TOTAL DE GASTOS | \$ 11.815,34 | \$ 13.176,90 | \$ 14.171,65 | \$ 15.191,92 | \$ 16.174,23 |
| DEPRECIACIONES | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Depreciaciones área de producción | \$ 87,17 | \$ 87,17 | \$ 87,49 | \$ 87,49 | \$ 87,82 |
| Depreciaciones área de adm. | \$ 63,76 | \$ 63,76 | \$ 63,76 | \$ 67,01 | \$ 67,01 |
| Depreciaciones área de ventas | \$ 662,09 | \$ 662,09 | \$ 662,09 | \$ 665,34 | \$ 665,34 |
| TOTAL DEPRECIACIONES | \$ 813,01 | \$ 813,01 | \$ 813,33 | \$ 819,83 | \$ 820,16 |
| AMORTIZACIONES | \$ 110,00 |
| CÁLCULO DE CAPITAL DE GORRO CON TIRA | | | | | |
| CÁLCULO DE CAPITAL | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Total costo producción | \$ 19.574,68 | \$ 24.559,47 | \$ 29.248,28 | \$ 32.890,95 | \$ 37.948,21 |
| Total gasto | \$ 11.815,34 | \$ 13.176,90 | \$ 14.171,65 | \$ 15.191,92 | \$ 16.174,23 |
| Total | \$ 31.390,03 | \$ 37.736,36 | \$ 43.419,94 | \$ 48.082,87 | \$ 54.122,44 |
| Total depreciación | \$ 813,01 | \$ 813,01 | \$ 813,33 | \$ 819,83 | \$ 820,16 |
| Amortización | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 | \$ 110,00 |
| Total | \$ 923,01 | \$ 923,01 | \$ 923,33 | \$ 929,83 | \$ 930,16 |
| Periodo desfase | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 |
| Días años | \$ 365,00 | \$ 365,00 | \$ 365,00 | \$ 365,00 | \$ 365,00 |
| CAPITAL DE TRABAJO | \$ 2.504,14 | \$ 3.025,75 | \$ 3.492,87 | \$ 3.875,59 | \$ 4.371,97 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Inversión inicial del proyecto.

Se presenta los valores correspondientes que se debe tener para el inicio del negocio, tanto para la maquinaria y como para el personal dentro del primer año comprendido.

Tabla No. 147 Inversión inicial del proyecto

| INVERSIÓN INICIAL DEL PROYECTO | | |
|---------------------------------------|-----------------------------------|---------------------|
| <u>I. Inversión fija</u> | | \$25.819,50 |
| | <u>Área de Producción</u> | \$4.842,00 |
| | Maquinaria y Equipo | \$3.675,00 |
| | Herramientas | \$97,00 |
| | Muebles y Enseres | \$1.070,00 |
| | <u>Área Administración</u> | \$1.538,75 |
| | Equipos de oficina | \$28,75 |
| | Muebles y Enseres | \$530,00 |
| | Equipos de Cómputo | \$980,00 |
| | <u>Área de Ventas</u> | \$19.438,75 |
| | Equipos de oficina | \$28,75 |
| | Muebles y Enseres | \$430,00 |
| | Equipos de Cómputo | \$980,00 |
| | Vehículos | \$18.000,00 |
| <u>II. Inversión Diferida</u> | | \$3.300,00 |
| | - | |
| | Programa Informáticos | \$1.800,00 |
| | Adecuación en Local Arriendo. | \$1.500,00 |
| <u>III. Capital de Trabajo</u> | | \$20.916,88 |
| | TOTAL: | \$50.0363,86 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Presupuesto de ingresos.

A continuación, se presenta los ingresos que se establecen para los próximos 5 periodos desde su inicialización por cada uno de los productos a ser elaborados por J&W Medic, según los cálculos de producción.

Tabla No. 148 Ingresos de Bata Médico

| BATA DE MÉDICO | | | | | |
|---------------------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| COSTO DE PRODUCCIÓN | \$ 34.661,28 | \$ 43.376,68 | \$ 51.630,01 | \$ 58.969,12 | \$ 67.858,53 |
| UNIDADES PRODUCIDAS | 57600 | 69120 | 80640 | 92160 | 103680 |
| Costo unitario producidas | \$ 0,60 | \$ 0,63 | \$ 0,64 | \$ 0,64 | \$ 0,65 |
| Utilidad (150%) | \$ 0,90 | \$ 0,94 | \$ 0,96 | \$ 0,96 | \$ 0,98 |
| Precio de venta | \$ 1,50 | \$ 1,57 | \$ 1,60 | \$ 1,60 | \$ 1,64 |
| VENTA | \$ 86.653,19 | \$ 108.441,70 | \$ 129.075,03 | \$ 147.422,81 | \$ 169.646,33 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja**Fuente:** Datos de la investigación**Tabla No. 149** Ingresos Bata Paciente

| BATA DE PACIENTE | | | | | |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| COSTO DE PRODUCCIÓN | \$ 41.250,72 | \$ 51.595,56 | \$ 61.405,78 | \$ 70.359,40 | \$ 80.922,60 |
| UNIDADES PRODUCIDAS | 115200 | 138240 | 161280 | 184320 | 207360 |
| Costo unitario prod. | \$ 0,36 | \$ 0,37 | \$ 0,38 | \$ 0,38 | \$ 0,39 |
| UTILIDAD (180%) | \$ 0,64 | \$ 0,67 | \$ 0,69 | \$ 0,69 | \$ 0,70 |
| PRECIO DE VENTA | \$ 1,00 | \$ 1,05 | \$ 1,07 | \$ 1,07 | \$ 1,09 |
| VENTA | \$ 115.502,00 | \$ 144.467,58 | \$ 171.936,19 | \$ 197.006,33 | \$ 226.583,28 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja**Fuente:** Datos de la investigación**Tabla No. 150** Ingresos Sábana Plana

| SÁBANA PLANA | | | | | |
|----------------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| COSTO DE PRODUCCIÓN | \$ 58.668,96 | \$ 73.321,00 | \$ 87.246,63 | \$ 100.467,98 | \$ 115.455,59 |
| UNIDADES PRODUCIDAS | 90000 | 108000 | 126000 | 144000 | 162000 |
| Costo unitario prod. | \$ 0,65 | \$ 0,68 | \$ 0,69 | \$ 0,70 | \$ 0,71 |
| UTILIDAD (30%) | \$ 0,20 | \$ 0,20 | \$ 0,21 | \$ 0,21 | \$ 0,21 |
| PRECIO DE VENTA | \$ 0,85 | \$ 0,88 | \$ 0,90 | \$ 0,91 | \$ 0,93 |
| VENTA | \$ 76.269,64 | \$ 95.317,30 | \$ 113.420,62 | \$ 130.608,37 | \$ 150.092,27 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja**Fuente:** Datos de la investigación

Tabla No. 151 Ingresos Overol o traje de bioseguridad

| OVEROL O TRAJE DE BIOSEGURIDAD | | | | | |
|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| COSTO DE PRODUCCIÓN | \$ 14.533,53 | \$ 18.271,73 | \$ 21.769,48 | \$ 24.176,99 | \$ 27.953,74 |
| UNIDADES PRODUCIDAS | 7200 | 8640 | 10080 | 11520 | 12960 |
| Costo unitario prod. | \$ 2,02 | \$ 2,11 | \$ 2,16 | \$ 2,10 | \$ 2,16 |
| UTILIDAD (74%) | \$ 1,49 | \$ 1,56 | \$ 1,60 | \$ 1,55 | \$ 1,60 |
| PRECIO DE VENTA | \$ 3,51 | \$ 3,68 | \$ 3,76 | \$ 3,65 | \$ 3,75 |
| VENTA | \$ 25.288,35 | \$ 31.792,82 | \$ 37.878,89 | \$ 42.067,96 | \$ 48.639,51 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja**Fuente:** Datos de la investigación**Tabla No. 152** Ingresos de Funda de Almohada

| FUNDA DE ALMOHADA | | | | | |
|----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| COSTO DE PRODUCCIÓN | \$ 20.445,60 | \$ 25.645,74 | \$ 30.540,32 | \$ 34.396,38 | \$ 39.674,86 |
| UNIDADES PRODUCIDAS | 63000 | 75600 | 88200 | 100800 | 113400 |
| Costo unitario prod. | \$ 0,32 | \$ 0,34 | \$ 0,35 | \$ 0,34 | \$ 0,35 |
| UTILIDAD (100%) | \$ 0,32 | \$ 0,34 | \$ 0,35 | \$ 0,34 | \$ 0,35 |
| PRECIO DE VENTA | \$ 0,65 | \$ 0,68 | \$ 0,69 | \$ 0,68 | \$ 0,70 |
| VENTA | \$ 40.891,19 | \$ 51.291,47 | \$ 61.080,65 | \$ 68.792,77 | \$ 79.349,72 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja**Fuente:** Datos de la investigación**Tabla No. 153** Ingresos Gorro con tira

| GORRO CON TIRA | | | | | |
|----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| COSTO DE PRODUCCIÓN | \$ 19.574,68 | \$ 24.559,47 | \$ 29.248,28 | \$ 32.890,95 | \$ 37.948,21 |
| UNIDADES PRODUCIDAS | 172800 | 207360 | 241920 | 276480 | 311040 |
| Costo unitario prod. | \$ 0,11 | \$ 0,12 | \$ 0,12 | \$ 0,12 | \$ 0,12 |
| UTILIDAD (50%) | \$ 0,06 | \$ 0,06 | \$ 0,06 | \$ 0,06 | \$ 0,06 |
| PRECIO DE VENTA | \$ 0,17 | \$ 0,18 | \$ 0,18 | \$ 0,18 | \$ 0,18 |
| VENTA | \$ 29.362,03 | \$ 36.839,20 | \$ 43.872,42 | \$ 49.336,43 | \$ 56.922,31 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja**Fuente:** Datos de la investigación

Estado de situación inicial o Balance General.

J&W Medic presenta el Balance inicial del proyecto con los siguientes valores:

Tabla No. 154 Estado de Situación Inicial J&W Medic

| ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL | | |
|------------------------------------|--------------|----------------------------|
| DEL 01 AL 31 DE enero del 2021 | | |
| ACTIVO | | |
| Activo Corriente | | \$ 20.916,88 |
| Caja/Efectivo | \$ 20.916,88 | |
| Total Activo Corriente | | \$ 25.819,50 |
| Activo No Corriente | | \$ 25.819,50 |
| <u>Área de Producción</u> | \$ 4.842,00 | |
| Maquinaria y Equipo | \$ 3.675,00 | |
| Herramientas | \$ 97,00 | |
| Muebles y Enseres | \$ 1.070,00 | |
| <u>Área Administración</u> | \$ 1.538,75 | |
| Equipos de oficina | \$ 28,75 | |
| Muebles y Enseres | \$ 530,00 | |
| Equipos de Cómputo | \$ 980,00 | |
| <u>Área de Ventas</u> | \$ 19.438,75 | |
| Equipos de oficina | \$ 28,75 | |
| Muebles y Enseres | \$ 430,00 | |
| Equipos de Cómputo | \$ 980,00 | |
| Vehículos | \$ 18.000,00 | |
| Activo Diferido | | \$ 3.300,00 |
| Programa Informáticos | \$ 1.800,00 | |
| Adecu. en Local Arrend. | \$ 1.500,00 | |
| Total Activo Diferido | | \$ 3.300,00 |
| TOTAL ACTIVO | | <u>\$ 50.036,38</u> |
| PASIVO | | |
| Pasivo Corriente | \$ 4.595,01 | |
| Pasivo No Corriente | \$ 25.404,99 | |
| TOTAL PASIVO | | <u>\$ 30.000,00</u> |
| PATRIMONIO | | |
| Capital | \$ 20.036,38 | |
| TOTAL PATRIMONIO | | <u>\$ 20.036,38</u> |
| TOTAL PASIVO + PATRIMONIO | | <u>\$ 50.036,38</u> |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Estado de Resultado.

El estado de resultados o también conocido como Estado de pérdidas y ganancias nos permite conocer los ingresos, gastos y las ventas que se plantean tener en el negocio por lo cual se presenta mediante una tabla con los siguientes datos de nuestro negocio J&W Medic.

Tabla No. 155 Estado de Resultado

| ESTADO DE RESULTADOS | |
|--|----------------------------|
| AL 31 ENERO 2021 | |
| VENTAS | \$ 373.966,40 |
| Costo de batas de medico | \$ 86.653,19 |
| Costo de batas de paciente | \$ 115.502,00 |
| Costo de sábana plana | \$ 76.269,64 |
| Costo de overol | \$ 25.288,35 |
| Costo de funda de almohada | \$ 40.891,19 |
| Costo de gorro con tira | \$ 29.362,03 |
| (-)COSTO DE PRODUCCION | \$ 189.134,76 |
| Costo de producción bata de medico | \$ 34.661,28 |
| Costo de producción bata de paciente | \$ 41.250,72 |
| Costo de producción sábana plana | \$ 58.668,96 |
| Costo de producción overol | \$ 14.533,53 |
| Costo de producción funda de almohada | \$ 20.445,60 |
| Costo de producción gorro con tira | \$ 19.574,68 |
| (=)UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | \$ 184.831,64 |
| (-)GASTO OPERACIONAL | \$ 70.892,05 |
| Gastos administrativos medico | \$ 3.467,82 |
| Gasto de ventas medico | \$ 8.347,52 |
| Gastos administrativos paciente | \$ 3.467,82 |
| Gasto de ventas paciente | \$ 8.347,52 |
| Gasto administrativos sábana | \$ 3.467,82 |
| Gasto de ventas sábana | \$ 8.347,52 |
| Gasto administrativos overol | \$ 3.467,82 |
| Gasto de ventas overol | \$ 8.347,52 |
| Gasto administrativo funda almohada | \$ 3.467,82 |
| Gasto de ventas funda almohada | \$ 8.347,52 |
| Gasto administrativos gorro con tira | \$ 3.467,82 |
| Gasto de ventas con tira | \$ 8.347,52 |
| (=)UTILIDAD OPERACIONAL | \$ 113.939,59 |
| (-)GASTOS FINANCIEROS | \$ 8.504,40 |
| (=)UTILIDAD ANTES DEL 15% PART. TRABAJADORES | \$ 105.435,19 |
| (-)15% PARTICIPACION TRABAJADORES | \$ 15.815,28 |
| (=)UTILIDAD ANTES DEL IMPUEST A LA RENTA | \$ 89.619,91 |
| (-) 25% IMP. RENTA | \$ 22.404,98 |
| (=)UTILIDAD NETA EJERCICIO | <u>\$ 67.214,93</u> |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Tabla No. 156 Estados de Resultados de 5 periodos

| ESTADO DE RESULTADOS | | | | | |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| DEL 01 DE ENERO 2021 | | | | | |
| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Ventas batas de medico | \$ 86.653,19 | \$ 108.441,70 | \$ 129.075,03 | \$ 147.422,81 | \$ 169.646,33 |
| (-) Costo de producción bata medico | \$ 34.661,28 | \$ 43.376,68 | \$ 51.630,01 | \$ 58.969,12 | \$ 67.858,53 |
| Ventas batas de paciente | \$ 115.502,00 | \$ 144.467,58 | \$ 171.936,19 | \$ 197.006,33 | \$ 226.583,28 |
| (-) Costo de producción bata paciente | \$ 41.250,72 | \$ 51.595,56 | \$ 61.405,78 | \$ 70.359,40 | \$ 80.922,60 |
| Ventas sábana plana | \$ 76.269,64 | \$ 95.317,30 | \$ 113.420,62 | \$ 130.608,37 | \$ 150.092,27 |
| (-) Costo de producción sábana plana | \$ 58.668,96 | \$ 73.321,00 | \$ 87.246,63 | \$ 100.467,98 | \$ 115.455,59 |
| Ventas batas de overol | \$ 25.288,35 | \$ 31.792,82 | \$ 37.878,89 | \$ 42.067,96 | \$ 48.639,51 |
| (-) Costo de producción overol | \$ 14.533,53 | \$ 18.271,73 | \$ 21.769,48 | \$ 24.176,99 | \$ 27.953,74 |
| Ventas funda de almohada | \$ 40.891,19 | \$ 51.291,47 | \$ 61.080,65 | \$ 68.792,77 | \$ 79.349,72 |
| (-) Costo de producción funda de almohada | \$ 20.445,60 | \$ 25.645,74 | \$ 30.540,32 | \$ 34.396,38 | \$ 39.674,86 |
| Ventas gorro con tira | \$ 29.362,03 | \$ 36.839,20 | \$ 43.872,42 | \$ 49.336,43 | \$ 56.922,31 |
| (-) Costo de producción gorro con tira | \$ 19.574,68 | \$ 24.559,47 | \$ 29.248,28 | \$ 32.890,95 | \$ 37.948,21 |
| (=) Utilidad bruta en ventas | \$ 184.831,64 | \$ 231.379,89 | \$ 275.423,30 | \$ 313.973,84 | \$ 361.419,89 |
| (-) Gastos operacionales | \$ 70.892,05 | \$ 79.061,38 | \$ 85.029,92 | \$ 91.048,98 | \$ 97.045,40 |
| Gastos administrativos medico | \$ 3.467,82 | \$ 3.747,39 | \$ 3.834,24 | \$ 3.936,78 | \$ 4.023,18 |
| Gasto de ventas médico | \$ 8.347,52 | \$ 9.429,51 | \$ 10.337,41 | \$ 11.255,14 | \$ 12.151,05 |
| Gastos administrativos paciente | \$ 3.467,82 | \$ 3.747,39 | \$ 3.834,24 | \$ 3.936,78 | \$ 4.023,18 |
| Gasto de ventas paciente | \$ 8.347,52 | \$ 9.429,51 | \$ 10.337,41 | \$ 11.255,14 | \$ 12.151,05 |
| Gasto administrativos sábana | \$ 3.467,82 | \$ 3.747,39 | \$ 3.834,24 | \$ 3.834,24 | \$ 4.023,18 |
| Gasto de ventas sábana | \$ 8.347,52 | \$ 9.429,51 | \$ 10.337,41 | \$ 11.255,14 | \$ 12.151,05 |

| | | | | | | |
|-----------------------------------|---------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|--|
| Gasto administrativos | | | | | | |
| overol | \$ 3.467,82 | \$ 3.747,39 | \$ 3.834,24 | \$ 3.936,78 | \$ 4.023,18 | |
| Gasto de ventas | | | | | | |
| overol | \$ 8.347,52 | \$ 9.429,51 | \$ 10.337,41 | \$ 11.255,14 | \$ 12.151,05 | |
| Gasto administrativo | | | | | | |
| funda almohada | \$ 3.467,82 | \$ 3.747,39 | \$ 3.834,24 | \$ 3.936,78 | \$ 4.023,18 | |
| Gasto de ventas funda | | | | | | |
| almohada | \$ 8.347,52 | \$ 9.429,51 | \$ 10.337,41 | \$ 11.255,14 | \$ 12.151,05 | |
| Gasto administrativos | | | | | | |
| gorro | \$ 3.467,82 | \$ 3.747,39 | \$ 3.834,24 | \$ 3.936,78 | \$ 4.023,18 | |
| Gasto de ventas gorro | \$ 8.347,52 | \$ 9.429,51 | \$ 10.337,41 | \$ 11.255,14 | \$ 12.151,05 | |
| (=) Utilidad operacionales | \$ 113.939,59 | \$ 152.318,51 | \$ 190.393,38 | \$ 222.924,86 | \$ 264.374,49 | |
| (-) Gastos financieros | \$ 8.504,40 | \$ 8.295,07 | \$ 8.021,84 | \$ 7.665,19 | \$ 7.199,65 | |
| (=) Utilidad antes del 15% p.t. | \$ 105.435,19 | \$ 144.023,44 | \$ 182.371,54 | \$ 215.259,67 | \$ 257.174,84 | |
| (-) 15% de trabajadores | \$ 15.815,28 | \$ 21.603,52 | \$ 27.355,73 | \$ 32.288,95 | \$ 38.576,23 | |
| (=) Utilidad antes del imp. Renta | \$ 89.619,91 | \$ 122.419,92 | \$ 155.015,81 | \$ 182.970,72 | \$ 218.598,61 | |
| (-) 25% impuesto de renta | \$ 22.404,98 | \$ 30.604,98 | \$ 38.753,95 | \$ 45.742,68 | \$ 54.649,65 | |
| (=) Utilidad neta del ejercicio | \$ 67.214,93 | \$ 91.814,94 | \$ 116.261,85 | \$ 137.228,04 | \$ 163.948,96 | |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Estado de flujo de efectivo.

Tabla No. 157 Estado de flujo de efectivo

| ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO | | | | | | |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| A. FLUJO DE BENEFICIOS (OPERACIÓN) | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| | | \$ | | \$ | | \$ |
| Ventas | \$ 0,00 | 373.966,40 | 468.150,07 | 557.263,81 | 635.234,68 | 731.233,43 |
| Valor residual de los activos fijos | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Capital de trabajo | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| TOTAL DE FLUJO DE BENEFICIOS | \$ 0,00 | 373.966,40 | 468.150,07 | 557.263,81 | 635.234,68 | 731.233,43 |
| B. FLUJO DE COSTOS (INVERSION) | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| | | | | | | |
| Inversión fija | 25.819,50 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Inversión diferida | 3.300,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Capital de trabajo | 20.916,88 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Costos de producción | \$ 0,00 | 189.134,76 | 236.770,18 | 281.840,51 | 321.260,84 | 369.813,54 |
| Gastos operacionales | \$ 0,00 | 70.892,05 | 79.061,38 | 85.029,92 | 91.048,98 | 97.045,40 |
| Gastos financieros | \$ 0,00 | \$ 8.504,40 | \$ 8.295,07 | \$ 8.021,84 | \$ 7.665,19 | \$ 7.199,65 |
| TOTAL DE FLUJO DE COSTOS | 50.036,38 | 268.531,21 | 324.126,63 | 374.892,27 | 419.975,01 | 474.058,59 |
| C. (A-B)= FUJO ECONOMICO | -\$ 50.036,38 | \$ 105.435,19 | \$ 144.023,44 | \$ 182.371,54 | \$ 215.259,67 | \$ 257.174,84 |
| Recursos propios | 20.036,38 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| (-15%) de trabajadores | \$ 0,00 | 15.815,28 | 21.603,52 | 27.355,73 | 32.288,95 | 38.576,23 |
| (-25%) imp. Renta | \$ 0,00 | 22.404,98 | 30.604,98 | 38.753,95 | 45.742,68 | 54.649,65 |
| FLUJO NETO FINANCIERO | -\$ 30.000,00 | \$ 67.214,93 | \$ 91.814,94 | \$ 116.261,85 | \$ 137.228,04 | \$ 163.948,96 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR).

El proyecto J&W Medic presenta una inversión inicial de \$ 20.036,38 y genera flujos de efectivo \$67.214,93 el primer año, el segundo con \$91.814,94, el tercero \$116.261,85, el cuarto \$137.228,04 y el quinto con \$163.948,96. La vida útil del proyecto son 5 años. Calcular la TIR.

Datos:

Inversión inicial: -20.036,38
FN1: \$67.214,93
FN2: \$91.814,94
FN3: \$116.261,85
FN4: \$137.228,04
FN5: \$163.948,96
n: 5 años

Desarrollo:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{Ft}{(1 + TIR)^t} - I_0 = 0$$

$$VAN = -I_0 + \frac{FN1}{(1 + TIR)^1} + \frac{FN2}{(1 + TIR)^2} + \frac{FN3}{(1 + TIR)^3} + \frac{FN4}{(1 + TIR)^4} + \frac{FN5}{(1 + TIR)^5} = 0$$

$$VAN = -20.036,38 + \frac{67.214,93}{(1 + 3,6818)^1} + \frac{91.814,94}{(1 + 3,6818)^2} + \frac{116.261,85}{(1 + 3,6818)^3} + \frac{137.228,04}{(1 + 3,6818)^4} + \frac{163.948,96}{(1 + 3,6818)^5} = 0$$

$$VAN = -20.036,38 + \frac{67.214,93}{4,6818} + \frac{91.814,94}{21,91925124} + \frac{116.261,85}{102,6215505} + \frac{137.228,04}{480,4535749} + \frac{163.948,96}{2249,387547} = 0$$

$$VAN = -20.036,38 + 14.356,64274 + 4.188,780857 + 1.132,918471 + 285,6218523 + 72,88604412 = 0$$

$$VAN = -20.036,38 + 20.036,84996 = 0$$

$$VAN = 0,4699644205$$

$$TIR = 3,6818 = 368,18\%$$

Cálculo del Valor Actual Neto (VAN).

En J&W Medic presenta los siguientes valores una inversión inicial de \$20.036,38 y genera flujos de efectivo \$67.214,93 el primer año, el segundo con \$91.814,94, el tercero \$116.261,85, el cuarto \$137.228,04 y el quinto con \$163.948,96. Además se presenta las tasas actuales al año 2021 para el desarrollo del ejercicio con los siguientes valores: (Banco Central del Ecuador, 2021) y (Banco Central del Ecuador, 2021)

- Tasa de inflación: 0,89%
- Tasa riesgo país: 8,25%
- Costo promedio ponderado del capital: 7,30%

Tabla No. 158 Costo promedio ponderado del capital (CPPC)

| | | RECURSOS PROPIOS | PRESTAMOS |
|--------------------|---------------------|-------------------------|---------------------|
| INVERSION FIJA | \$ 25.819,50 | | \$ 25.819,50 |
| INVERSION DIFERIDA | \$ 3.300,00 | \$ 3.300,00 | |
| CAPITAL DE TRABAJO | \$ 20.916,88 | \$ 16.736,38 | \$ 4.180,50 |
| TOTAL | \$ 50.036,38 | \$ 20.036,38 | \$ 30.000,00 |
| | | 40,04% | 59,96% |

| COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL | | | |
|--|--------------------|--------------|--------------|
| | Porcentajes | Tasas | CPPC |
| RECURSOS PROPIOS | 40,04% | 10,72% | 4,29% |
| PRESTAMO | 59,96% | 5,02% | 3,01% |
| TOTAL | 100,00% | | 7,30% |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

- Tasa de descuento: 16,44%

Datos:

Inversión inicial: -20.036,38

FN1: \$67.214,93

FN2: \$91.814,94

FN3: \$116.261,85

FN4: \$137.228,04

FN5: \$163.948,96

i: 16,44%

n: 5 años

Desarrollo:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{Ft}{(1+i)^t} - I_0$$

$$VAN = -I_0 + \frac{FN1}{(1+i)^1} + \frac{FN2}{(1+i)^2} + \frac{FN3}{(1+i)^3} + \frac{FN4}{(1+i)^4} + \frac{FN5}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -20.036,38 + \frac{67.214,93}{(1+0,1644)^1} + \frac{91.814,94}{(1+0,1644)^2} + \frac{116.261,85}{(1+0,1644)^3} + \frac{137.228,04}{(1+0,1644)^4} + \frac{163.948,96}{(1+0,1644)^5}$$

$$VAN = -20.036,38 + \frac{67.214,93}{1,164424867} + \frac{91.814,94}{1,355885271} + \frac{116.261,85}{1,578826527} + \frac{137.228,04}{1,838424868} + \frac{163.948,96}{2,140707633}$$

$$VAN = -20.036,38 + 55.147,34 + 67.715,86 + 73.638,14 + 74.644,36 + 76.586,34$$

$$VAN = -20.036,38 + 347732,04$$

$$VAN = 327.695,66$$

Cálculo del Periodo de recupero de la inversión (PRI).

El proyecto de J&W Medic pretende recuperar la inversión en:

Tabla No. 159 Datos para calcular el PRI

| PRI | | |
|-----|---------------|--------------------|
| AÑO | FLUJO NETO | FLUJO ACTUALIZADOS |
| 0 | -\$ 20.036,38 | |
| 1 | \$ 67.214,93 | \$ 47.178,55 |
| 2 | \$ 91.814,94 | \$ 138.993,49 |
| 3 | \$ 116.261,85 | \$ 255.255,35 |
| 4 | \$ 137.228,04 | \$ 392.483,39 |
| 5 | \$ 163.948,96 | \$ 556.432,34 |

Elaborado por: Jenniffer Adriana Gualpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

a= Periodo = 1

b= periodo último con flujo acumulado negativo = -\$20.036,38

c= valor absoluto del último periodo de flujo acumulado = \$47.178,55

d= valor de flujo de caja en el siguiente periodo = \$91.814,94

$$PRI = a + \left(\frac{b - c}{d} \right)$$

$$PRI = 1 + \left(\frac{-20.036,38 - 47.178,55}{91.814,94} \right)$$

$$PRI = 1 + (-0,7320696392)$$

$$PRI = 0.2679303608$$

$$PRI = 0,2679303608 * 12 \text{ meses} = 3,215164329 = 3 \text{ meses}$$

$$PRI = 0,215164329 * 30 \text{ días} = 6,454929884 = 6 \text{ días}$$

Análisis:

El periodo de recuperación de la inversión en base al proyecto de la empresa J&W Medic es de 3 meses con 6 días, lo cual es muy factible ya que es un periodo corto de reembolso a la inversión.

Relación Beneficio y Costo.

J&W Medic dentro del proyecto presenta el flujo de beneficios: \$373.966,40 para el primer año, \$468.150,07 en el segundo año, \$557.263,81 para el tercer año, \$635.234,68 para el cuarto año y el quinto año con \$731.233,43 y los flujos de Costos son: \$50.036,38 para el año inicial, \$268.531,21 para el primer año, \$324.126,63 para el segundo año, \$374.892,27 para el tercer año, \$419.975,01 para el cuarto año y en su quinto año un valor de \$474.058,59. Se pide calcular la Relación Beneficio y Costo con una tasa de descuento del 16,44%.

VAN B (Beneficio)

Datos:

FB1: \$373.966,40

FB2: \$468.150,07

FB3: \$557.263,81

FB4: \$635.234,68

FB5: \$731.233,43

i: 16,44%

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{Ft}{(1+i)^t} - I_0$$

$$VAN \text{ Beneficio} = -I_0 + \frac{FB1}{(1+i)^1} + \frac{FB2}{(1+i)^2} + \frac{FB3}{(1+i)^3} + \frac{FB4}{(1+i)^4} + \frac{FB5}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -0 + \frac{373.966,40}{(1+0,1644)^1} + \frac{468.150,07}{(1+0,1644)^2} + \frac{557.263,81}{(1+0,1644)^3} + \frac{635.234,68}{(1+0,1644)^4} + \frac{731.233,43}{(1+0,1644)^5}$$

$$VAN = -0 + \frac{373.966,40}{1,164424867} + \frac{468.150,07}{1,355885271} + \frac{557.263,81}{1,578826527} + \frac{635.234,68}{1,838424868} + \frac{731.233,43}{2,140707633}$$

$$VAN = -0 + 321.166,6094 + 345.287,3749 + 352.983,3737 + 345.561,5496 + 341.621,389$$

$$VAN \text{ Beneficio} = \$1.706.620,297$$

VAN C (Costo)

Datos:

FC0: \$50.036, 38
 FC1: \$268.531, 21
 FC2: \$324.126, 63
 FC3: \$374.892, 27
 FC4: \$419.975, 01
 FC5: \$474.058, 59
 I: 16.44%

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{Ft}{(1+i)^t} - I_0$$

$$VAN \text{ Costo} = -I_0 + \frac{FC1}{(1+i)^1} + \frac{FC2}{(1+i)^2} + \frac{FC3}{(1+i)^3} + \frac{FC4}{(1+i)^4} + \frac{FC5}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -50.036,38 + \frac{268.531,21}{(1+0,1644)^1} + \frac{268.531,63}{(1+0,1644)^2} + \frac{374.892,27}{(1+0,1644)^3} + \frac{419.975,01}{(1+0,1644)^4} + \frac{474.058,59}{(1+0,1644)^5}$$

$$VAN = -50.036,38 + \frac{268.531,21}{1,164424867} + \frac{268.531,63}{1,355885271} + \frac{374.892,27}{1,578826527} + \frac{419.975,01}{1,838424868} + \frac{474.058,59}{2,140707633}$$

$$VAN = -50.036,38 + 230.617,6658 + 239.061,8744 + 237.465,1572 + 228.462,3618 + 221.473,1265$$

$$VAN \text{ Costo} = -50.036,38 + 1.157.080,186$$

$$VAN = \$1.107.043,806$$

Fórmula para el cálculo de la Relación Beneficio Costo:

$$R \frac{B}{C} = \frac{VAN b Actualizado}{VAN c Actualizado}$$

$$R \frac{B}{C} = \frac{1.706.620,297}{1.107.043,806}$$

$$R \frac{B}{C} = 1.541601415$$

Análisis:

El proyecto de J&W Medic es aceptable porque presenta un valor de 1.54 % y después de haber sido evaluado se dice: que por cada dólar invertido genera una ganancia extra de 0.54%, según el análisis de los ingresos y egresos de la empresa.

Modelo del negocio

La empresa J&W Medic pertenece al sector secundario, la misma que se dedicará a la confección de ropa y accesorios quirúrgicos de calidad y beneficios para la salud.

Identificar la idea no es de forma sencilla ni algo que sea de forma inmediata, para ello debemos evidenciar momentos y retroceder el tiempo para recalcar los problemas y necesidades que el sector de la salud debe considerarse, por lo que J&W Medic como emprendedor debe analizar todos los factores y aspectos que el uso de un producto quirúrgico debe ser recomendable ante otros productos similares.

Este producto orientado al sector de la salud para las personas de ambos sexos y con interés de uso higiénico, también se toma en cuenta los aspectos del producto al momento de compra y venta, provocando que el emprendedor realice de forma adecuada la idea de negocio, compra de materia prima, su producción,

comercialización y toma de decisiones para iniciar con dicho proyecto a base de la investigación de mercado.

El producto.

Siendo un negocio dedicado a la confección de ropa descartable para el sector de la salud, considerando al sur de la ciudad de Quito, teniendo en cuenta la bioseguridad de los ciudadanos elaboramos prendas tale como: bata médico, bata paciente, sabanas planas, fundas de almohadas, overoles o trajes de bioseguridad y gorros de tiras , entre otros.

Función de la ropa descartable.

La selección de la ropa descartable como equipo de protección personal es manipulada y en estas se depositan bacterias por lo que deben se esterilizadas antes de su uso en los distintos servicios médicos.

Por lo cual este tipo de prendas permiten una seguridad de agentes micros orgánicos, contaminación de fluidos por lo que se denominan como un conjunto de factores de riesgo que deben ser reducidos durante el uso de los usuarios y al médico tratante. Siendo estas prendas livianas, cómodas y descartables o desechables.

Segmento de mercado.

Tabla No. 160 Segmento de mercado

| Ropa descartable | | | |
|----------------------------|---|------------------------------|--------------|
| Variable Geográfica | Variable Demográfica | Variable Psicográfica | |
| País: Ecuador | Tipo de atención: Pública (0%), Privada (100%) | Tipo de servicio | |
| Región: Sierra | Tipo de institución: Hospitalario (1%), Clínica (50%), Centro de salud (49%) | Pediátrico | Odontológico |
| Provincia: Pichincha | Categoría: Ctg. I (40%), Ctg. II (40%), Ctg. III (20%) | Medicina general | Urgencias |
| Ciudad: Quito | | Ginecológico / Obstétrico | Mixto |

Sector: sur

Preferencia: son clientes que se basan en normas higiénicas y por disposiciones del ministerio de salud.

Perfil del cliente:

Los centros de salud se ubica en el ecuador en la región sierra, en el sector sur de quito, la mayoría son de entidades privadas y pocas publicas ya que al ser públicos estos entran a un proceso compras públicas por lo que mantendrán cierto perfil bajo para entrar a una competencia, estas entidades privadas buscan productos que se extiendan y acojas a normas de bioseguridad emitidas por el ministerio de salud y dentro de estas se establecen los distintos tipos de servicios que ofertan sus instituciones.

Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja

Fuente: Datos de la investigación

Cubrimiento geográfico del plan de negocio

Una vez determinada la población dentro de un perfil estandarizado se hace mención el cubrimiento geográfico para el sector sur de la Ciudad de Quito, la cual se tomó en cuenta que en la ciudad de Quito se distribuye en Zonas Metropolitanas conocidas como Administraciones Zonales las cuales brindan una gestión de mejora y participativa dentro de la provincia. Cada una de estas administraciones es dirigida por un administrador zonal designado por el alcalde de Quito.

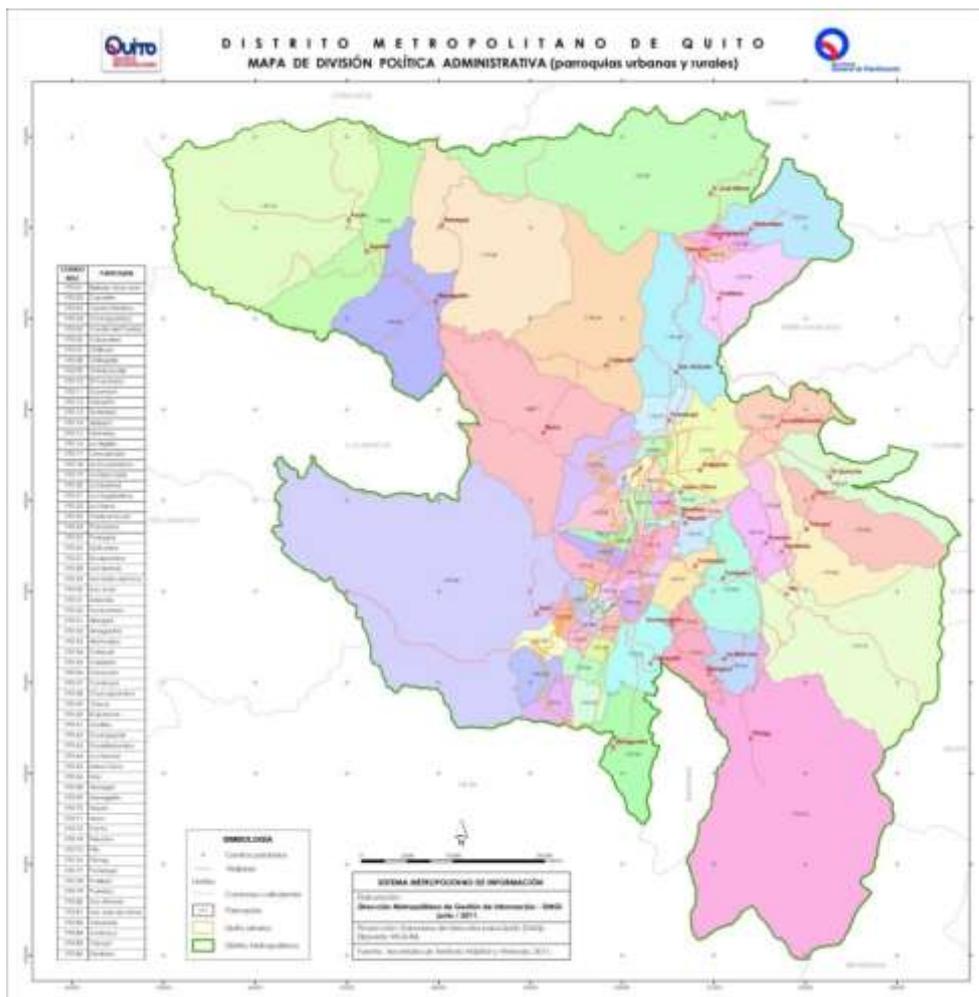


Gráfico No. 65 Administración zonal de Quito
Elaborado por: Municipio del Distrito Metropolitano de Quito
Fuente: Datos de la investigación

Actualmente existen 9 Zonas o Administraciones Metropolitanas del Distrito Metropolitano de Quito divididas en parroquias urbanas y rurales.

- Administración Zonal la Delicia
- Administración Zonal Calderón
- Administración Zonal Eugenio Espejo
- Administración Zonal Manuela Sáenz
- Administración Zonal Turística La Mariscal
- Administración Zonal Eloy Alfaro
- Administración Zonal Quitumbe
- Administración Zonal Los Chillos
- Administración Zonal Tumbaco

| Código Distrital | Descripción del Distrito (Parroquias Urbanas y Rurales)* |
|------------------|--|
| 17D01 | Parroquias Rurales: Nanegal – Pacto – Gualea - Nanegalito |
| 17D02 | Parroquias Rurales: Calderón - Llano Chico - Guayllabamba |
| 17D03 | Parroquias Urbanas: El Condado - Ponceano - Cotocollao - Comité del Pueblo - Carcelén Parroquias Rurales: Puéllaro - Chavezpamba - Atahualpa - San José de Minas - Perucho - San Antonio - Nono - Pomasqui - Calacali |
| 17D04 | Parroquias Urbanas: Puengasí - Centro Histórico - San Juan - La Libertad - Itchimbia |
| 17D05 | Parroquias Urbanas: La Concepción - Mariscal Sucre - Belisario Quevedo- San Isidro del Inca – Rumipamba - Kennedy - Iñaquito- Cochapamba- Jipijapa Parroquias Rurales: Nayón- Zámbez |
| 17D06 | Parroquias Urbanas: Chilibulo- San Bartolo- Chimbacalle- La Argelia- Solanda- La Mena- La Magdalena- La Ferroviaria Parroquias Rurales: Lloa |
| 17D07 | Parroquias Urbanas: Chillogallo- Guamaní- Quitumbe- Turubamba- La Ecuatoriana |
| 17D08 | Parroquias Rurales: Conocoto-Pintag- Amaguaña- Alangasí- Guangopolo- La Merced |
| 17D09 | Parroquias Rurales: Tumbaco- Cumbayá- Pifo- Yaruquí- El Quinche- Puembo- Checa- Tababela |

Gráfico No. 66 Administración zonal (Parroquias Urbanas y Rurales)

Elaborado por: Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo

Fuente: Datos de la investigación

Dentro de estas la que se va a tomar en cuenta para nuestro proyecto son las administraciones:

- Administración Zonal Eloy Alfaro
- Administración Zonal Quitumbe



Gráfico No. 67 Administración zonal Eloy Alfaro

Elaborado por: Municipio del Distrito Metropolitano de Quito

Fuente: Datos de la investigación

ADMINISTRACIÓN ZONA QUITUMBE

Administración Zonal
QUITUMBE

La Administración Zonal Quitumbe, bajo su jurisdicción cuenta con cinco parroquias: Turubamba, Chillogallo, La Ecuatoriana, Guamaní y Quitumbe, mismas que aproximadamente cuentan con una población de 319.056 habitantes

| PARROQUIA | POBLACIÓN |
|----------------|----------------|
| Guamaní | 68.417 |
| Turubamba | 53.490 |
| La Ecuatoriana | 59.875 |
| Quitumbe | 79.075 |
| Chillogallo | 58.199 |
| TOTAL: | 319.056 |



QUITO

Gráfico No. 68 Administración zonal Quitumbe

Elaborado por: Municipio del Distrito Metropolitano de Quito

Fuente: Datos de la investigación

Evaluación de la idea de negocio como una oportunidad de mercado

Para una oportunidad de negocio dentro de un mercado local existe varias necesidades que deben ser satisfechas por un emprendedor es por lo cual nace de ahí un emprendimiento con la finalidad de cumplir con esas necesidades a ciertos segmentos de una población y para este caso es la elaboración de ropa descartable y accesorios quirúrgicos que comprenden a la salud.

Continuamente los cambios que mantiene la salud son sumamente necesarios ya que debido a estos podemos evolucionar y de igual manera se crea nuevos productos a través de la creatividad de nuestro empresario u otros actores directo al mercado ya sean dentro o fuera del país.

Por otra parte para que la idea surja se debe analizar todo factor que permita conocer nuestras debilidades y fortalezas, que puedan generar una ventaja personal o empresarial frente a los competidores.



Gráfico No. 69 Análisis del entorno
Elaborado por: Jenniffer Adriana Guallpa Borja
Fuente: Elaboración propia.

El objetivo de esta investigación es diseñar un plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a la productora de ropa y accesorios quirúrgicos en el sector sur de Quito, en el periodo 2020, las razones que hacen considerar esta idea como una oportunidad son la falta de este tipo de negocios en el sur de la ciudad, siendo este un producto necesario y permanente en la salud.

CAPÍTULO III

Resultados

A partir de los hallazgos encontrados, se da por aceptada la idea de crear una empresa dedicada a la fabricación de prendas desechables y accesorios quirúrgicos puesto que cada vez en el transcurso del tiempo se ha puesto a discusión a la utilización de prendas que permitan la prevención de infecciones dentro de un proceso médico o quirúrgico, sujetos a los principios de bioseguridad: uso de barreras, eliminación de material y riesgos de infección.

Con base al estudio la aplicación de nuestro negocio llamado J&W Medic dedicada a la producción de ropa y accesorios quirúrgicos tiene la finalidad de presentar un resultado favorable en su aplicación, puesto que nuestro negocio ya fue aplicado en la ciudad de Quito, ajustado a las metas y procesos que se

describieron con anterioridad, empezando desde nuestra ubicación que con ayuda de nuestros cuestionarios fundamentamos los aspectos que permitan la decisión de la situación geográfica, por lo que me permito decir y afirmar que nunca se debería optar por una localización sin haber realizado un estudio detallado del sector y caracterizar a los clientes porque a estos están en nuestro alcance, como segundo aspecto importante es la infraestructura que permite todo el proceso productivo de nuestros productos a ser elaborados y por supuesto nuestras operaciones comerciales.

Dentro del proceso productivo podemos decir que la maquinaria que se estimó para la productividad diaria, mensual o anual es aplicada a su 100% ya que los valores presentados en el estudio son corroborados, estimados con tiempos y cantidades reales al momento de su fabricación, de igual manera podemos decir que para el mantenimiento de estas maquinarias se programarán de acuerdo a las garantías ofrecidas por nuestros proveedores, para luego formular un cuadro de mantenimiento y llevar un control que garantice nuestra inversión.

También podemos hacer mención a otro de nuestro recurso el cual es el de talento humano ya que sin este nuestro negocio no permitiría su funcionamiento y avance, como se decía en el estudio, J&W Medic empieza con 5 personas las cuales 3 tienen un conocimiento eficaz de confección y 2 con un nivel de apoyo con relación a la confección puesto que no siempre tener un título o un estudio hace validar un trabajo sino también una experiencia que garantice su formación laboral, por lo que nuestro negocio permitirá un conocimiento equitativo y beneficioso para cada trabajador basado en experiencia y conocimiento, lo cual esto permite una relación en equipo y de oportunidad.

A todo esto hago mención que J&W Medic está cumpliendo con las metas establecidas y propuestas dentro de esta investigación y a cada estudio aplicado a nuestro plan de negocio, puesto que nuestro negocio ya fue implementado acorde a las ideas planificadas y discutidas con amigos, familiares y hasta colegas de trabajo puesto que siempre y en todo lugar surgen ideas innovadoras o creativas para cualquier tipo de negocio, la idea es solo aplicarlas con bases detalladas paso a paso, pero sin precipitarse, analizando cada detalle bueno o malo para buscar

alternativas y favorecer esa habilidad, dando paso a todo esto como una factibilidad y una oportunidad como emprendedora dentro de un mercado insatisfecho, este logro es al gran esfuerzo de nuestros trabajadores y en la búsqueda de consumidores fieles, pero como en todo negocio se empieza de poco a poco se mantiene la expectativa proyectada para el año y ante todo porque al momento y en la actualidad pasamos por una crisis mundial la cual hace que cuidemos de nuestra salud en todo momento.

Hago mención también a los proyectos de tesis, mencionados como referencia a mi tema de estudio puesto que dentro de estos hay concordancias y resultados que se ponen a discusión en ciertos aspectos:

Este tipo de resultado guarda relación con lo que manifiesta Mayanquer (2014) puesto que al determinar un emprendimiento enfocado al sector de la salud, existe la necesidad de productos descartables o de un solo uso, por la carencia de dichos negocios, hasta incluso se ha visto en la necesidad de adquirirlos fuera de su localidad llegando así hasta incluso buscar en mercados internacionales. Considerando este variable se hace mención a los resultados obtenidos que también son una necesidad insatisfecha dentro de la ciudad de Quito para lo cual, dentro del estudio de mercado realizado con anterioridad, arroja un resultado favorable con un 92 % para que este tipo de negocio se genere dentro del sector sur de la ciudad, lo cual queda confirmado a nivel de los encuestados (Tabla No. 10). Aspecto que coincide con lo que manifiesta y presenta en su estudio Mayanquer María. También se hace mención que en los años de 1827 – 1912 se empezó a utilizar los vestuarios esterilizados dando como ejemplo a la limpieza personal entre paciente y médico provocando así el principio de la cirugía antiséptica, además el estudio hace referencia a la parte financiera, la cual es importante establecer porque permite controlar los costos, gastos y beneficios que mantendrá nuestro negocio, es así que comparar los resultados entre cada uno de nuestros estudios se establece que al manejar las cantidades fijadas al 100% habrá un grado viable de que nuestras metas y estas sean cumplidas, para que permitan generar empleo con el trascurso del tiempo y

mantener rentabilidad al negocio. Por lo que es acorde con lo que en este estudio se halla.

Por otro lado, en el año 2015, en Bucaramanga, en un estudio realizado por Luna Erwing, dice que utilizar ropa reutilizable es mucho más factible que la ropa descartable porque son sometidas a procesos de limpieza y esterilización para su reutilización y estos procesos permiten controlar o disminuir el riesgo de contaminación considerando los costos que se reflejarían este tipo de procedimientos (lavado, secado y esterilizado) provocando que los tejidos tengan menor resistencia y se rompa con facilidad en el transcurso del tiempo y con la posibilidad de una exposición del personal médico y paciente, como resultado en nuestra investigación reflejada a los encuestados existe una variedad significativa con un valor del 90% para permitirnos escoger el tipo de prenda a realizar, confirmando la opinión de los encuestados (Tabla No. 7), por el contrario en dicho estudio no comparto su opinión o resultado ya que utilizar este tipo de prendas reutilizables se demuestra que las bacterias atraviesan la ropa de algodón y polyester con esto quiero decir, que si comparamos este tipo de variable dentro de otro estudio como dice Velasco, (2015) este tiene un efecto contradictorio al utilizar dichas prendas descartables y a sí mismo un impacto ambiental por cada tipo de prenda, provocando que la desechable sea más amigable con el ambiente debido a que genera menos procedimientos químicos y que su estructura molecular es más liviana que la ropa reutilizable y al incinerarlas generan menos gases de combustión, además en el trabajo de Luna, (2015) se incluyen los costos de adquisición de la ropa reutilizable, en el cual al comparar costos de los recursos entre la ropa descartable y reutilizable determina la rentabilidad de cada uno de los proyectos proporcionando una diferencia entre cada uno de ellos.

CONCLUSIONES

Buscando la determinación de la ropa descartable en el sector sur de ciudad de Quito se puede concluir:

- A consideración de los consumidores y según las respuestas obtenidas durante el estudio de mercado, se puede interpretar que hay una gran aceptación de la ropa descartable, por lo que introducirnos en el mercado como un nuevo comerciante y dedicarnos a la fabricación y comercialización del producto es muy acogido por los consumidores de forma favorable y rentable para la empresa puesto que no hay muchos negocios de dicha actividad en el sector, sabiendo que el sector de la salud es una de las principales fuentes de ingreso al país.
- Según el estudio técnico del proyecto se encontró que los equipos, maquinaria, materia prima, insumos y suministros son de fácil acceso al sector y de bajo precio según el análisis de proveedores, al igual que la ubicación de la empresa J&W Medic es proporcionalmente favorable porque enfatiza todos los aspectos a considerar dentro del sector tanto para nuestros clientes como para nosotros como empresarios.
- Después de concluir con el análisis de todos los aspectos que intervienen en el inicio del proyecto, se evalúa la parte financiera los cuales dentro del estudio presenta que la creación de J&W Medic es viable debido a los criterios de inversión como VAN, TIR, PRI y el RBC los cuales fueron aplicados al proyecto dando como resultado que es oportuno y viable para la idea del negocio.

RECOMENDACIONES

- Antes de realizar una investigación de mercado, debemos considerar el giro de la empresa a la que se va dedicar, además que el empresario tenga paciencia, puesto que permanecer en un grupo y mantener su sustentabilidad va a depender de la sociedad y el entorno el que nos rodea, así como también las estrategias empleadas en el desarrollo de la organización.
- Se recomienda mantener una constante investigación del mercado para intervenir al negocio sobre los nuevos cambios que pueda mantener en el transcurso del tiempo y satisfacer al consumidor con la innovación de nuestros productos.
- Un plan de negocios es modificable según el paso del tiempo y tecnología por lo que es necesario que su filosofía empresarial mantenga bases fuertes y metas que mantengas la estabilidad de la empresa.
- También se recomienda analizar las telas existentes en el mercado y determinar la mejor opción dentro de estas, analizando y considerando sus características y propiedades, ya que garantizará los requerimientos del usuario y del producto final.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aaker, D. D. (1997). *Investigación de Mercados*. Mexico: McGraw-Hill.
- AITECO CONSULTORES, SL. (03 de Febrero de 2019). *Google*. Obtenido de <https://www.aiteco.com/manual-de-funciones/>
- Alvarez, A. (12 de Septiembre de 2016). *Plan de negocio estudio técnico: Academia.edu*. Obtenido de https://www.academia.edu/29327761/Plan_de_negocio_estudio_tecnico
- Baena Toro, D. (2014). *Análisis financiero Enfoque y proyección*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Banco Central del Ecuador. (2021). *Reporte mensual de inflación. Resultados a agosto 2021*. Quito: BCE.
- Banco Central del Ecuador. (Septiembre de 2021). *Tasas de Interes. Información Economica. BCE*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Carro, R., & González, D. (2000). *Administración de las operaciones*. Obtenido de http://nulan.mdp.edu.ar/1613/1/08_diseno_procesos.pdf
- Chase, Jacobs, & Aquilano. (2014). *Administracion de la produccion y operaciones*. mexico: Mc Graw Hill.
- Chase, R., & Jacobs, R. (2012). *Administracion de operciones y cedena de suministros*. mexico: McGrawHill.
- Chiavenato, I. (2000). *Administración de Recursos Humanos*. México: McGraw-Hill.
- Chiavenato, I. (2007). *Administración de Recursos Humanos*. México: McGraw-Hill.

- Espinoza, R. (17 de 04 de 2016). *MARKETING MIX : LAS 4PS*. Obtenido de https://www.academia.edu/24500034/MARKETING_MIX_LAS_4PS
- Flórez, J. A. (2015). *Plan de negocio para pequeñas empresas*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Garavagno, C. (Septiembre de 2011). *Norma Técnica Aseptica*. Obtenido de <https://www.hospitaldetalca.cl/adicional/documentos/NormaTecnicaAseptica.pdf>
- Graus. (2013). *Significados.com*. Recuperado el 23 de 02 de 2021, de <https://www.significados.com/emprendimiento/>
- Harper, S. (1992). *La guía del emprendedor para iniciar un negocio exitoso*. McGraw-Hill.
- INEC. (2021). *Estadística Económica. Boletín Técnico N°12-2020-IPC. Índice de precios al consumido*. Quito: INEC.
- Jaramillo, I., Guerrero, J., & García, J. (2017). *Marketing aplicado en el sector empresarial*. Machala - Ecuador: UTMACH.
- Karis, C. (2017). *Feasibility Study: Startup & Sustainability*. Reino Unido: Reino Unido Editorial.
- Luna, E. (2015). *Universidad Industrial de Santander*. Obtenido de <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2015/159227.pdf>
- Mayanquer, M. (2014). *UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE*. Obtenido de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/4345/1/04%20IT%20165%20TESIS.pdf>
- Moyano, L. (2015). *Plan de negocios*. Lima: Macro EIRL.
- Nuño, P. (12 de Noviembre de 2020). *Emprendepyme.net*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/que-es-un-estudio-de-mercado.html>

- Peña, A. (enero de 2018). *Plan de negocio conceptos y elementos*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/plan-negocios-concepto-elementos-principales/>
- PINTO, W. A. (2013). *Redalyc.org*. Recuperado el 23 de 02 de 2021, de <https://www.redalyc.org/pdf/816/81629469009.pdf>
- Raffino, M. (29 de Agosto de 2020). *Concepto.de*. Obtenido de <https://concepto.de/industria-textil/>
- Uribe, M., & Reinoso, J. (2013). *emprendimiento y Empresarismo*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Velasco, N. (18 de Mayo de 2015). *Universidad Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/4775/1/T-UCE-0017-126.pdf>
- Velasco, N. (2015). *Universidad Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/4775/1/T-UCE-0017-126.pdf>
- Weinberger, K. (2009). *Plan de Negocios Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. Perú: Nathan Associates Inc.
- Wikipedia. (12 de 02 de 2021). *Wikipedia.org*. Recuperado el 23 de 02 de 2021, de https://es.wikipedia.org/wiki/Industria_textil

ANEXOS

Anexo A. Diseño del modelo del cuestionario – página 1 (Mayanquer, 2014)

| | | |
|---|--|---|
|  | INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO VIDA NUEVA |  |
| PLAN DE NEGOCIO | | |
| ENCUESTA DIRIGIDA A LOS ESTABLECIMIENTOS DE SALUD DEL SUR DE QUITO | | |
| <p>La presente encuesta es para tomar datos informativos que permitan conocer si la viabilidad del producto es satisfactoria y rentable en el mercado como trabajo en la CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.</p> | | |
| I. Instructivo: | | |
| <ul style="list-style-type: none">• Responda las preguntas con absoluta sinceridad.• Marque con una X la respuesta correcta. | | |
| II. Preguntas | | |
| 1. ¿A qué tipo de institución pertenece su establecimiento? | | |
| <input type="checkbox"/> Hospitalaria | | |
| <input type="checkbox"/> Clínica | | |
| <input type="checkbox"/> Centro médico | | |
| 2. ¿Qué tipo de prendas utiliza con más frecuencia? | | |
| <input type="checkbox"/> Desechable | | |
| <input type="checkbox"/> Reutilizable | | |
| 3. ¿Qué característica es la más importante a la hora de seleccionar su proveedor? | | |
| <input type="checkbox"/> Servicio al cliente | | |
| <input type="checkbox"/> Precio | | |
| <input type="checkbox"/> Flexibilidad de compra | | |
| <input type="checkbox"/> Calidad | | |
| <input type="checkbox"/> Diseños | | |
| 4. ¿En cuál de los siguientes rangos se encuentra el precio que usted paga por la compra de cada bata paciente? | | |
| <input type="checkbox"/> \$ 0,60 a \$0,75 | | |
| <input type="checkbox"/> \$ 0.75, a \$1.00 | | |
| <input type="checkbox"/> \$ 1.00 a \$1.25 | | |
| <input type="checkbox"/> \$ 1.25 a \$1.50 | | |
| 5. Está de acuerdo que nuestro establecimiento se encuentre en el sector sur de la ciudad: | | |
| <input type="checkbox"/> Sí | | |
| <input type="checkbox"/> No | | |
| Nota: si su respuesta es <u>NO</u> vaya a la pregunta número 7. | | |



6. ¿Según su opinión, cual es la mejor opción para nuestro establecimiento?

- Villa Flora
- Quitumbe
- Guamani
- Cutuglahua

7. ¿Qué tipo de tela estima conveniente para la elaboración del vestuario?

- Tela cambrela
- Tela anti fluido
- Tela no tejida



8. ¿Qué color recomienda para la ropa descartable?

- Blanco
- Azul
- Verde
- Gris
- Celeste

9. ¿Cuántas veces al día recomendaría por higiene el cambio de vestuario?

- 1 vez al día
- 2 veces al día
- 3 o más veces al día

10. ¿Utiliza las redes sociales para adquirir la ropa hospitalaria?

- Sí
- No

11. ¿Con qué frecuencia compra este tipo de ropa?

- Mensual
- Bimensual
- Trimestral
- Semestral



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO VIDA NUEVA



12. ¿Qué volumen de compra maneja en su institución por cada una de la ropa descartable?

Bata medico

- 1 – 5000 unid
- 5000 – 10.000 unid
- 10.000 – 15.000 unid
- 15.000 – 20.000 unid



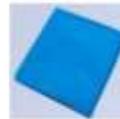
Bata paciente

- 1 – 5000 unid
- 5000 – 10.000 unid
- 10.000 – 15.000 unid
- 15.000 – 20.000 unid



Sábana plana

- 1 – 5000 unid
- 5000 – 10.000 unid
- 10.000 – 15.000 unid
- 15.000 – 20.000 unid



Overoles o traje de bioseguridad

- 1 – 5000 unid
- 5000 – 10.000 unid
- 10.000 – 15.000 unid
- 15.000 – 20.000 unid



Funda de almohada

- 1 – 5000 unid
- 5000 – 10.000 unid
- 10.000 – 15.000 unid
- 15.000 – 20.000 unid



Gorro con tira

- 1 – 5000 unid
- 5000 – 10.000 unid
- 10.000 – 15.000 unid
- 15.000 – 20.000 unid



GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



Instituto Superior Tecnológico Vida Nueva



PLAN DE NEGOCIO

ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS ESTABLECIMIENTOS DE SALUD DEL SUR DE QUITO

La presente entrevista es para tomar datos informativos que permitan conocer la viabilidad del producto dentro del mercado como trabajo en la CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

1. ¿Qué tipo de tela cree usted que se debería utilizar en las prendas, para dar una atención adecuada al paciente?
.....
.....
.....
2. ¿Cuán importante es el modelo o el diseño de las prendas que utiliza tanto el personal, como el paciente?
.....
.....
.....
3. A su opinión, ¿Qué es más factible utilizar prendas descartables o reutilizables según los procesos de salud?
.....
.....
.....
4. ¿Cuánto influye los costos para el centro de salud, al momento de adquirir la ropa descartable o la ropa reutilizable?
.....
.....
.....
5. ¿Por qué es importante al momento de desarrollar un proceso quirúrgico, utilizar prendas descartables en vez de prendas reutilizables?
.....
.....
.....

Anexos de visitas:



Anexo D. Formulario de inscripción para el RUC – página 1



Solicitud de inscripción y actualización general del Registro Único de Contribuyentes (RUC) sociedades, sector privado y público

F01-PRO-CCT-CAT-001-v03

Es obligatorio llenar los campos marcados con () e imprimir la solicitud en su totalidad.*

Lugar y fecha de presentación (*): _____
 Señor(a) Director(a) General del Servicio de Rentas Internas

Estimado contribuyente, seleccione el trámite que va a realizar:

| | |
|---|--|
| <input type="radio"/> Inscripción * Si el trámite corresponde a inscripción debe marcar con una X y llenar todo el formulario. | <input type="radio"/> Actualización * Marque con una X si el trámite corresponde a actualización. Además, complete únicamente la información que requiere actualizar en los campos correspondientes. |
|---|--|

A. Identificación RUC (Si es inscripción, el número será otorgado por el SRI, si es actualización debe registrar el número otorgado en la inscripción):

| | | |
|----|-------------|--|
| 01 | No. de RUC: | |
|----|-------------|--|

B. Razón social (Aplica para inscripción y actualización)

| | |
|----|--|
| 02 | |
|----|--|

C. Nombre de fantasía o comercial (Aplica para inscripción y actualización)

| | |
|----|--|
| 03 | |
|----|--|

D. Datos de constitución de la sociedad (Aplica para inscripción)

| | | | | | |
|----|--------------------------------|--|-----|--|-----|
| 04 | Fecha de inicio de actividades | | | | |
| | Día | | Mes | | Año |

E. Datos del contador (Aplica para inscripción y actualización)

| | | | | | |
|----|--------------|--|----|---------------------|--|
| 05 | RUC contador | | 06 | Nombre del contador | |
|----|--------------|--|----|---------------------|--|

F. Identificación y ubicación del domicilio del representante legal (Aplica para inscripción y actualización)

| | | | | | |
|----|------------------------------------|----|-------------------------|----|---------------------------|
| 07 | Apellidos y nombres o razón social | | | | |
| 08 | Nacionalidad | 09 | Cédula, RUC o pasaporte | 10 | Tipo de visa (extranjero) |
| 11 | Provincia | 12 | Cantón | | |
| 13 | Parroquia | 14 | Calle | | |
| 15 | Número | 16 | Intersección | | |
| 17 | Referencia de ubicación | | | | |
| 18 | Teléfono celular | 19 | Teléfono convencional | | |
| 20 | Correo electrónico | | | | |

Anexo D. Formulario de inscripción para el RUC – página 2

G. Ubicación del establecimiento matriz (Aplica para inscripción y actualización)

| | | | | | |
|----|-------------------------|----|-----------------------------|----------|-----------|
| 21 | Provincia | 22 | Cantón | 23 | Parroquia |
| 24 | Barrio | | | | |
| 25 | Calle | | | 26 | Número |
| 27 | Intersección | | | 28 | Manzana |
| 29 | Supermanzana | | 30 | Conjunto | |
| 31 | Bloque | 32 | Edificio o centro comercial | | |
| 33 | No. de oficina | 34 | No. de piso | 35 | KM |
| 36 | Carretero | | | | |
| 37 | Referencia de ubicación | | | | |

H. Medios de contacto de la sociedad (Aplica para inscripción y actualización)

| | | | | | | | |
|----|------------|----|------------|----|------------|----|-----------|
| 38 | Teléfono 1 | 39 | Teléfono 2 | 40 | Teléfono 3 | 41 | Celular 1 |
| 42 | Celular 2 | | | 43 | Sitio web | | |
| 44 | Correo 1 | | | 45 | Correo 2 | | |

I. Actualización establecimientos (Detallar el número del establecimiento que desea actualizar)

| | | | | | | | | | | |
|----|--|----|----|----|----|----|----|----|----|--|
| 46 | Nº | Nº | Nº | Nº | Nº | Nº | Nº | Nº | Nº | |
| 47 | Todos los establecimientos <input type="radio"/> | | | | | | | | | |

| | |
|--|--|
| <p>Considerar que:</p> <p>(1) Una tercera persona puede firmar la presente solicitud únicamente en calidad de apoderado, representante legal, tutor o curador.</p> <p>(2) Cualquier enmienda, tachón o dato ilegible invalida la solicitud.</p> | Firma de responsabilidad |
| | Firma representante legal o apoderado. |
| <p>Declaro que los datos contenidos en esta solicitud son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se derive (Art. 97 del Código Tributario).</p> | |

PARA USO EXCLUSIVO DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

| | | | | | | | | | | |
|--|--|---------------------|--|---------------------|--|--|--|--|--|--|
| Certifico que la Autorización a Terceros fue validada en la web institucional con el código SRIATL20 | | | | | | | | | | |
| Certifico que los originales de los siguientes documentos fueron presentados por el contribuyente: CC: () CV: (); o, | | | | | | | | | | |
| En caso de copias, se verifica: CC: () CV: (), en Dato Seguro, según ficha simplificada: | | | | | | | | | | |
| Usuario: | | Centro de atención: | | Firma del servidor: | | | | | | |

REVISE LOS REQUISITOS EN LA PÁGINA WEB: www.SRI.gob.ec



**GAD DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN O ACTUALIZACIÓN
DEL REGISTRO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS TRIBUTARIAS – RAET (PATENTE)
PERSONAS NATURALES NO OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD**

DD/MM/AAAA

Fecha:

| A. IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE | |
|-------------------------------------|----------------------|
| APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS: | <input type="text"/> |
| NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN: | <input type="text"/> |
| FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES: | <input type="text"/> |
| FECHA DE REINICIO DE ACTIVIDADES: | <input type="text"/> |

| | | | |
|--------------|--------------------------|----------------|--------------------------|
| INSCRIPCIÓN: | <input type="checkbox"/> | ACTUALIZACIÓN: | <input type="checkbox"/> |
|--------------|--------------------------|----------------|--------------------------|

En caso de Inscripción llenar todos los campos del formulario, en caso de Actualización, llenar solo los campos que se requiera actualizar información.

| B. DATOS DE UBICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE | | | |
|---|----------------------|-----------|----------------------|
| PROVINCIA: | <input type="text"/> | CANTÓN: | <input type="text"/> |
| PARROQUIA: | <input type="text"/> | BARRIO: | <input type="text"/> |
| CALLE PRINCIPAL: | <input type="text"/> | No: | <input type="text"/> |
| CALLE SECUNDARIA: | <input type="text"/> | | |
| REFERENCIA DE UBICACIÓN: | <input type="text"/> | | |
| CORREO ELECTRÓNICO: | <input type="text"/> | TELÉFONO: | <input type="text"/> |
| | | CEL: | <input type="text"/> |

| C. DATOS DEL DOMICILIO TRIBUTARIO DEL CONTRIBUYENTE (ESTABLECIMIENTO MATRIZ) | | | | | |
|--|----------------------|------------|------------------------|------------------------|----------------------|
| NO. ESTABLECIMIENTO: | <input type="text"/> | PROVINCIA: | <input type="text"/> | | |
| CANTÓN: | <input type="text"/> | PARROQUIA: | <input type="text"/> | | |
| BARRIO: | <input type="text"/> | | | | |
| CALLE PRINCIPAL: | <input type="text"/> | No: | <input type="text"/> | | |
| CALLE SECUNDARIA: | <input type="text"/> | | | | |
| CONJUNTO: | <input type="text"/> | EDIFICIO: | <input type="text"/> | PISO: | <input type="text"/> |
| MANZANA: | <input type="text"/> | VÍA: | <input type="text"/> | KM: | <input type="text"/> |
| REFERENCIA DE UBICACIÓN: | <input type="text"/> | | | | |
| CORREO ELECTRÓNICO: | <input type="text"/> | TELÉFONOS: | 1 <input type="text"/> | 2 <input type="text"/> | |

| D. ESTABLECIMIENTOS EN EL CANTÓN QUITO | | | | | |
|--|----------------------|------------|------------------------|------------------------|----------------------|
| NO. ESTABLECIMIENTO: | <input type="text"/> | PARROQUIA: | <input type="text"/> | | |
| BARRIO: | <input type="text"/> | | | | |
| CALLE PRINCIPAL: | <input type="text"/> | No: | <input type="text"/> | | |
| CALLE SECUNDARIA: | <input type="text"/> | | | | |
| CONJUNTO: | <input type="text"/> | EDIFICIO: | <input type="text"/> | PISO: | <input type="text"/> |
| MANZANA: | <input type="text"/> | VÍA: | <input type="text"/> | KM: | <input type="text"/> |
| REFERENCIA DE UBICACIÓN: | <input type="text"/> | | | | |
| CORREO ELECTRÓNICO: | <input type="text"/> | TELÉFONOS: | 1 <input type="text"/> | 2 <input type="text"/> | |

Llenar la información de al menos uno de los establecimientos ubicados en el Cantón Quito.

| E. EN CASO DE ARTESANOS CALIFICADOS POR LA JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO | |
|---|----------------------|
| No. DE CALIFICACIÓN ARTESANAL: | <input type="text"/> |
| FECHA DE CALIFICACIÓN ARTESANAL: | <input type="text"/> |

Anexo E. Formulario de Patente Municipal (PNNOLLC) – página 2

| | |
|---|--|
| FECHA DE EXPEDICIÓN DE LA CALIFICACIÓN ARTESANAL: | |
| FECHA DE CADUCIDAD DE LA CALIFICACIÓN ARTESANAL: | |

| | |
|---|--|
| F. EN CASO DE PERSONAS CON CAPACIDADES ESPECIALES CON UN PORCENTAJE IGUAL O MAYOR AL 30% | |
| No. DE CARNÉ DE CONADIS O MINISTERIO DE SALUD: | |
| FECHA DE CADUCIDAD: | |
| PORCENTAJE DE DISCAPACIDAD: | |

| | |
|---|--|
| G. AUTORIZACIÓN TERCERAS PERSONAS | |
| Autorizo al señor/a _____ con cédula de identidad o ciudadanía, o pasaporte No. _____, para que realice la inscripción o Actualización registrado en este formulario. | |

DECLARO QUE LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA EN ESTE DOCUMENTO ES EXACTA Y VERDADERA, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD LEGAL QUE DE ELLA SE DERIVE. (Art. 97 del Código Tributario.)

Firma del Contribuyente / Apoderado
Nombres y Apellidos: -----
Cédula / Pasaporte: -----

Anexo E. Instructivo del formulario de Patente Municipal – página 1

INSTRUCTIVO FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN O ACTUALIZACIÓN REGISTRO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS TRIBUTARIAS – RAET (PATENTE) PERSONAS NATURALES NO OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD

El formulario deberá ser llenado con letra impresa, sin borrones, tachones o enmendaduras conforme las siguientes instrucciones:

Fecha: Fecha de presentación del formulario de Inscripción o Actualización en las ventanillas.

A. IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE

| | |
|-----------------------------------|---|
| APPELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS: | Apellidos y nombres completos como constan en su cédula de identidad. |
| NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN: | Número de identificación o pasaporte del Contribuyente. |
| FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES: | Fecha de inicio de actividades económicas en el Cantón, que consta en el RUC o en el Reporte de Actualización de datos de Contribuyentes proporcionado por el SRI. |
| FECHA DE REINICIO DE ACTIVIDADES: | Fecha de reinicio de actividades económicas en el Cantón y que consta en el RUC o en el Reporte de Actualización de datos de Contribuyentes proporcionado por el SRI. |

Inscripción/ Actualización: Marcar con una X el casillero correspondiente.

En caso de Inscripción llenar todos los campos del formulario, en caso de Actualización, llenar solo los campos que se requiera actualizar información.

B. DATOS DE UBICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE

| | | |
|------------------|--------------------------|--|
| PROVINCIA: | Nº: | La información que se registre en las casillas deberá contener todos los datos necesarios para la ubicación del Contribuyente. |
| CANTÓN: | CALLE SECUNDARIA: | |
| PARROQUIA: | REFERENCIA DE UBICACIÓN: | |
| BARRIO: | CORREO ELECTRÓNICO: | |
| CALLE PRINCIPAL: | TELÉFONO: CEL: | |

C. DATOS DEL DOMICILIO TRIBUTARIO DEL CONTRIBUYENTE (ESTABLECIMIENTO MATRIZ)

| | | |
|-------------------|--------------------------|--|
| ESTABLECIMIENTO: | EDIFICIO: | Se deberá detallar los datos de localización del domicilio tributario del establecimiento matriz conforme las casillas presentadas, si es necesario especificar de forma más detallada utilice la casilla Referencia de Ubicación. |
| PROVINCIA: | PISO: | |
| CANTÓN: | MANZANA: | |
| PARROQUIA: | VÍA: | |
| BARRIO: | KM: | |
| CALLE PRINCIPAL: | REFERENCIA DE UBICACIÓN: | |
| Nº: | CORREO ELECTRÓNICO: | |
| CALLE SECUNDARIA: | TELÉFONOS: | |
| CONJUNTO: | 1 2 | |

D. ESTABLECIMIENTOS EN EL CANTÓN QUITO

| | | |
|-------------------|--------------------------|--|
| ESTABLECIMIENTO: | PISO: | Información que consta en el Registro Único de Contribuyentes |
| PARROQUIA: | MANZANA: | La información que se registre en estas casillas deberá mantener perfecta correlación con la información de ubicación que conste en la factura o planilla de los servicios básicos del lugar donde ejecuta la actividad económica. |
| BARRIO: | VÍA: | |
| CALLE PRINCIPAL: | KM: | |
| Nº: | REFERENCIA DE UBICACIÓN: | |
| CALLE SECUNDARIA: | TELÉFONOS: | |
| CONJUNTO: | 1 2 | Dirección de correo electrónico a la cual se enviarán las claves respectivas. (Campo Obligatorio) |
| EDIFICIO: | CORREO ELECTRÓNICO: | |

E. EN CASO DE ARTESANOS CALIFICADOS POR LA JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO

| | |
|---|--|
| Nº DE CALIFICACIÓN ARTESANAL: | La información debe tener concordancia con la calificación artesanal vigente, emitida por la Junta Nacional de Defensa del Artesano. |
| FECHA DE CALIFICACIÓN ARTESANAL: | |
| FECHA DE EXPEDICIÓN DE LA CALIFICACIÓN: | |
| FECHA DE CADUCIDAD DE LA CALIFICACIÓN: | |

F. EN CASO DE PERSONAS CON CAPACIDADES ESPECIALES IGUAL O MAYOR AL 30%

| | |
|---|--|
| Nº DE CARNE DE CONADIS O MINISTERIO DE SALUD: | La información que se registre en estas casillas deberá ser la misma que conste en el carné otorgado por el CONADIS o Ministerio de Salud. |
| FECHA DE CADUCIDAD: | |
| PORCENTAJE DE DISCAPACIDAD: | |

G. AUTORIZACIÓN TERCERAS PERSONAS

Esta información deberá ser completada solo cuando se autorice a una tercera persona a presentar el formulario de inscripción o Actualización. La persona autorizada no debe firmar.



**GAD DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN O ACTUALIZACIÓN
DEL REGISTRO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS TRIBUTARIAS – RAET (PATENTE)
PERSONAS NATURALES OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD**

Fecha:

| A. IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE | |
|-------------------------------------|----------------------|
| APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS: | <input type="text"/> |
| NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN: | <input type="text"/> |
| FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES: | <input type="text"/> |
| FECHA DE REINICIO DE ACTIVIDADES: | <input type="text"/> |

INSCRIPCIÓN: ACTUALIZACIÓN:

En caso de Inscripción llenar todos los campos del formulario, en caso de Actualización, llenar solo los campos que se requiera actualizar información.

| B. DATOS DE UBICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE | | | |
|---|----------------------|-----------|----------------------|
| PROVINCIA: | <input type="text"/> | CANTÓN: | <input type="text"/> |
| PARROQUIA: | <input type="text"/> | BARRIO: | <input type="text"/> |
| CALLE PRINCIPAL: | <input type="text"/> | No.: | <input type="text"/> |
| CALLE SECUNDARIA: | <input type="text"/> | | |
| REFERENCIA DE UBICACIÓN: | <input type="text"/> | | |
| CORREO ELECTRÓNICO: | <input type="text"/> | TELÉFONO: | <input type="text"/> |
| | | CEL: | <input type="text"/> |

| C. DATOS DEL DOMICILIO TRIBUTARIO DEL CONTRIBUYENTE (ESTABLECIMIENTO MATRIZ) | | | |
|--|----------------------|------------|----------------------|
| NO. ESTABLECIMIENTO: | <input type="text"/> | PROVINCIA: | <input type="text"/> |
| CANTÓN: | <input type="text"/> | PARROQUIA: | <input type="text"/> |
| BARRIO: | <input type="text"/> | | |
| CALLE PRINCIPAL: | <input type="text"/> | No.: | <input type="text"/> |
| CALLE SECUNDARIA: | <input type="text"/> | | |
| CONJUNTO: | <input type="text"/> | EDIFICIO: | <input type="text"/> |
| MANZANA: | <input type="text"/> | VÍA: | <input type="text"/> |
| REFERENCIA DE UBICACIÓN: | <input type="text"/> | PISO: | <input type="text"/> |
| | | KM: | <input type="text"/> |
| CORREO ELECTRÓNICO: | <input type="text"/> | TELÉFONOS: | <input type="text"/> |
| | | 1 | <input type="text"/> |
| | | 2 | <input type="text"/> |

| D. ESTABLECIMIENTOS EN EL CANTÓN QUITO | | | |
|--|----------------------|------------|----------------------|
| NO. ESTABLECIMIENTO: | <input type="text"/> | PARROQUIA: | <input type="text"/> |
| BARRIO: | <input type="text"/> | | |
| CALLE PRINCIPAL: | <input type="text"/> | No.: | <input type="text"/> |
| CALLE SECUNDARIA: | <input type="text"/> | | |
| CONJUNTO: | <input type="text"/> | EDIFICIO: | <input type="text"/> |
| MANZANA: | <input type="text"/> | VÍA: | <input type="text"/> |
| REFERENCIA DE UBICACIÓN: | <input type="text"/> | PISO: | <input type="text"/> |
| | | KM: | <input type="text"/> |
| CORREO ELECTRÓNICO: | <input type="text"/> | TELÉFONOS: | <input type="text"/> |
| | | 1 | <input type="text"/> |
| | | 2 | <input type="text"/> |

Llenar la información de al menos uno de los establecimientos ubicados en el Cantón Quito.

| E. EN CASO DE PERSONAS CON CAPACIDADES ESPECIALES IGUAL O MAYOR AL 30% | |
|--|----------------------|
| No. DE CARNÉ DE CONADIS O MINISTERIO DE SALUD: | <input type="text"/> |

| | |
|---------------------|----------------------|
| FECHA DE CADUCIDAD: | <input type="text"/> |
|---------------------|----------------------|

Anexo F. Formulario de Patente Municipal (PNOLLC) – página 2

| | |
|--------------------------------|--|
| PORCENTAJE DE DISCAPACIDAD: | |
| F. IDENTIFICACIÓN DEL CONTADOR | |
| APELLIDOS Y NOMBRES: | |
| No. de RUC: | |

| | |
|---|--|
| G. AUTORIZACIÓN TERCERAS PERSONAS | |
| Autorizo al señor/a _____ con cédula de identidad o ciudadanía, o pasaporte No. _____, para que realice la Inscripción o Actualización registrado en este formulario. | |

DECLARO QUE LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA EN ESTE DOCUMENTO ES EXACTA Y VERDADERA, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD LEGAL QUE DE ELLA SE DERIVE. (Art. 97 del Código Tributario.)

Firma del Contribuyente / Apoderado

Nombres y Apellidos: _____

RUC/ Pasaporte: _____

Anexo F. Instructivo del formulario Patente Municipal (PNOLLC) – página 2

INSTRUCTIVO FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN REGISTRO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS TRIBUTARIAS – RAET (PATENTE) PERSONAS NATURALES OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD

El formulario deberá ser llenado con letra imprenta, sin borrones, tachones o enmendaduras conforme las siguientes instrucciones:

Fecha: Fecha de presentación del formulario de Inscripción o Actualización en las ventanillas.

A. IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE

| | |
|-----------------------------------|---|
| APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS: | Apellidos y nombres completos como constan en su cédula de identidad. |
| NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN: | Número de identificación o pasaporte del Contribuyente. |
| FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES: | Fecha de inicio de actividades económicas en el Cantón, que consta en el RUC o en el Reporte de Actualización de datos de Contribuyentes proporcionado por el SRI. |
| FECHA DE REINICIO DE ACTIVIDADES: | Fecha de reinicio de actividades económicas en el Cantón y que consta en el RUC o en el Reporte de Actualización de datos de Contribuyentes proporcionado por el SRI. |

Inscripción/ Actualización: Marcar con una X el casillero correspondiente.

En caso de Inscripción llenar todos los campos del formulario, en caso de Actualización, llenar solo los campos que se requiera actualizar información.

B. DATOS DE UBICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE

| | | | |
|------------------|--------------------------|--|------|
| PROVINCIA: | No: | La información que se registre en las casillas deberá contener todos los datos necesarios para la ubicación del Contribuyente. | |
| CANTÓN: | CALLE SECUNDARIA: | | |
| PARROQUIA: | REFERENCIA DE UBICACIÓN: | | |
| BARRIO: | CORREO ELECTRÓNICO: | | |
| CALLE PRINCIPAL: | TELÉFONO: | | CEL: |

C. DATOS DEL DOMICILIO TRIBUTARIO DEL CONTRIBUYENTE (ESTABLECIMIENTO MATRIZ)

| | | | |
|---------------------|--------------------------|--|---|
| Nº ESTABLECIMIENTO: | EDIFICIO: | Se deberá detallar los datos de localización del domicilio tributario del establecimiento matriz conforme las casillas presentadas, si es necesario especificar de forma más detallada utilice la casilla Referencia de Ubicación. | |
| PROVINCIA: | PISO: | | |
| CANTÓN: | MANZANA: | | |
| PARROQUIA: | VÍA: | | |
| BARRIO: | KM: | | |
| CALLE PRINCIPAL: | REFERENCIA DE UBICACIÓN: | | |
| NO.: | CORREO ELECTRÓNICO: | | |
| CALLE SECUNDARIA: | TELÉFONOS: | | |
| CONJUNTO: | 1 | | 2 |

D. ESTABLECIMIENTOS EN EL CANTÓN QUITO

| | | |
|---------------------|--------------------------|--|
| Nº ESTABLECIMIENTO: | PISO: | Información que consta en el Registro Único de Contribuyentes |
| PARROQUIA: | MANZANA: | La información que se registre en estas casillas deberá mantener perfecta correlación con la información de ubicación que conste en la factura o planilla de los servicios básicos del lugar donde ejecuta la actividad económica. |
| BARRIO: | VÍA: | |
| CALLE PRINCIPAL: | KM: | |
| NO.: | REFERENCIA DE UBICACIÓN: | |
| CALLE SECUNDARIA: | TELÉFONOS: | |
| CONJUNTO: | 1 | |
| EDIFICIO: | CORREO ELECTRÓNICO: | Dirección de correo electrónico a la cual se enviarán las claves respectivas. (Campo Obligatorio) |

E. EN CASO DE PERSONAS CON CAPACIDADES ESPECIALES IGUAL O MAYOR AL 30%

| | |
|--|--|
| NO. DE CARNÉ DE CONADIS O MINISTERIO DE SALUD: | La información que se registre en estas casillas deberá ser la misma que conste en el carné otorgado por el CONADIS o Ministerio de Salud. |
| FECHA DE CADUCIDAD: | |
| PORCENTAJE DE DISCAPACIDAD: | |

F. IDENTIFICACIÓN DEL CONTADOR

Información del contador del Contribuyente.

G. AUTORIZACIÓN TERCERAS PERSONAS

Esta información deberá ser completada solo cuando se autorice a una tercera persona a presentar el formulario de Inscripción o Actualización. La persona autorizada no debe firmar.



**GAD DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN O ACTUALIZACIÓN
DEL REGISTRO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS TRIBUTARIAS – RAET (PATENTE)
SOCIEDADES**

DD/MM/AAAA
Fecha:

| A. IDENTIFICACIÓN DE LA SOCIEDAD | |
|-----------------------------------|--|
| RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL: | <input style="width: 95%;" type="text"/> |
| RUC: | <input style="width: 95%;" type="text"/> |
| FECHA DE CONSTITUCIÓN: | <input style="width: 95%;" type="text"/> |
| FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES: | <input style="width: 95%;" type="text"/> |
| FECHA DE REINICIO DE ACTIVIDADES: | <input style="width: 95%;" type="text"/> |

| B. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL | |
|----------------------------------|--|
| APELLIDOS Y NOMBRES: | <input style="width: 95%;" type="text"/> |
| No. DE IDENTIFICACIÓN: | <input style="width: 95%;" type="text"/> |
| CARGO: | <input style="width: 95%;" type="text"/> |
| FECHA DE NOMBRAMIENTO: | <input style="width: 95%;" type="text"/> |

| | |
|---|---|
| INSCRIPCIÓN: <input style="width: 50px;" type="checkbox"/> | ACTUALIZACIÓN: <input style="width: 50px;" type="checkbox"/> |
|---|---|

En caso de inscripción llenar todos los campos del formulario, en caso de Actualización, llenar solo los campos que se requiera actualizar información,

| C. DATOS DE UBICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL | | | |
|---|--|-----------|---|
| PROVINCIA: | <input style="width: 95%;" type="text"/> | CANTÓN: | <input style="width: 95%;" type="text"/> |
| PARROQUIA: | <input style="width: 95%;" type="text"/> | BARRIO: | <input style="width: 95%;" type="text"/> |
| CALLE PRINCIPAL: | <input style="width: 95%;" type="text"/> | No: | <input style="width: 30px;" type="text"/> |
| CALLE SECUNDARIA: | <input style="width: 95%;" type="text"/> | | |
| REFERENCIA DE UBICACIÓN: | <input style="width: 95%;" type="text"/> | | |
| CORREO ELECTRÓNICO: | <input style="width: 95%;" type="text"/> | TELÉFONO: | <input style="width: 95%;" type="text"/> |
| | | CEL: | <input style="width: 95%;" type="text"/> |

| D. DATOS DEL DOMICILIO TRIBUTARIO DE LA SOCIEDAD (ESTABLECIMIENTO MATRIZ) | | | |
|---|--|------------|---|
| NO. ESTABLECIMIENTO: | <input style="width: 95%;" type="text"/> | PROVINCIA: | <input style="width: 95%;" type="text"/> |
| CANTÓN: | <input style="width: 95%;" type="text"/> | PARROQUIA: | <input style="width: 95%;" type="text"/> |
| BARRIO: | <input style="width: 95%;" type="text"/> | | |
| CALLE PRINCIPAL: | <input style="width: 95%;" type="text"/> | No: | <input style="width: 30px;" type="text"/> |
| CALLE SECUNDARIA: | <input style="width: 95%;" type="text"/> | | |
| CONJUNTO: | <input style="width: 95%;" type="text"/> | EDIFICIO: | <input style="width: 95%;" type="text"/> |
| MANZANA: | <input style="width: 95%;" type="text"/> | VÍA: | <input style="width: 95%;" type="text"/> |
| REFERENCIA DE UBICACIÓN: | <input style="width: 95%;" type="text"/> | | |
| CORREO ELECTRÓNICO: | <input style="width: 95%;" type="text"/> | TELÉFONOS: | 1 <input style="width: 30px;" type="text"/> 2 <input style="width: 30px;" type="text"/> |

Anexo G. Formulario de Patente Municipal (Sociedades) – página 2

| E. ESTABLECIMIENTOS EN EL CANTÓN QUITO | | | |
|--|------------|------------|---|
| NO. ESTABLECIMIENTO: | | PARROQUIA: | |
| BARRIO: | | | |
| CALLE PRINCIPAL: | | No.: | |
| CALLE SECUNDARIA: | | | |
| CONJUNTO: | EDIFICIO: | PISO: | |
| MANZANA: | VÍA: | KM: | |
| REFERENCIA DE UBICACIÓN: | | | |
| CORREO ELECTRÓNICO: | TELÉFONOS: | 1 | 2 |

Llenar la información de al menos uno de los establecimientos ubicados en Quito.

| F. IDENTIFICACIÓN DEL CONTADOR (PARA SOCIEDADES OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD) | |
|--|--|
| APELLIDOS Y NOMBRES: | |
| No. de RUC: | |

| G. AUTORIZACIÓN TERCERAS PERSONAS |
|---|
| Autorizo al señor/a _____ con cédula de identidad o ciudadanía, o pasaporte No. _____, para que realice la Inscripción o Actualización registrado en este formulario. |

DECLARO QUE LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA EN ESTE DOCUMENTO ES EXACTA Y VERDADERA, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD LEGAL QUE DE ELLA SE DERIVE. (Art. 97 del Código Tributario.)

.....
 Firma del Representante Legal / Apoderado
 Nombres y Apellidos:
 No. Cédula / Pasaporte:

Anexo G. Instructivo del Formulario de Patente Municipal (Sociedades) – página 1

**INSTRUCTIVO FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN
REGISTRO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS TRIBUTARIAS – RAET (PATENTE)
SOCIEDADES**

El formulario deberá ser llenado con letra impresa, sin borrones, tachones o enmendaduras conforme las siguientes instrucciones:

Fecha: Fecha de presentación del formulario de Inscripción o Actualización en las ventanillas

A. IDENTIFICACIÓN DE LA SOCIEDAD

| | |
|-----------------------------------|---|
| RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL: | Razón o Denominación Social como consta en el RUC |
| RUC: | Número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) |
| FECHA DE CONSTITUCIÓN: | Fecha de constitución como consta en el RUC. |
| FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES: | Corresponde a la fecha de inicio de actividades económicas en el Cantón, que consta en el RUC o en el Reporte de Actualización de datos de Contribuyentes proporcionado por el SRI. |
| FECHA DE REINICIO DE ACTIVIDADES: | En caso de tener en suspensión el RAET y volver a realizar actividades nuevamente, deberá registrar la fecha de reinicio de actividades. |

B. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL

| | |
|------------------------|--|
| APELLIDOS Y NOMBRES: | Apellidos y Nombres completos del Representante Legal. |
| Nº DE IDENTIFICACIÓN: | Número de identificación o pasaporte del Representante Legal. |
| CARGO: | Cargo que desempeña el Representante Legal en la sociedad. |
| FECHA DE NOMBRAMIENTO: | Fecha del nombramiento en que la sociedad lo designa como Representante Legal. |

Inscripción/ Actualización: Conforme el tipo de proceso que realice el Contribuyente deberá marcar con una X el casillero correspondiente.

En caso de Inscripción llenar todos los campos del formulario, en caso de Actualización, llenar solo los campos que se requiera actualizar información.

C. DATOS DE UBICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL

| | | |
|------------------|--------------------------|--|
| PROVINCIA: | No: | La información que se registre en las casillas deberá contener todos los datos necesarios para la ubicación del Representante Legal. |
| CANTÓN: | CALLE SECUNDARIA: | |
| PARROQUIA: | REFERENCIA DE UBICACIÓN: | |
| BARRIO: | CORREO ELECTRÓNICO: | |
| CALLE PRINCIPAL: | TELÉFONO: | |

D. DATOS DEL DOMICILIO TRIBUTARIO DE LA SOCIEDAD (ESTABLECIMIENTO MATRIZ)

| | | |
|---------------------|--------------------------|--|
| Nº ESTABLECIMIENTO: | EDIFICIO: | Se deberá detallar los datos de localización del domicilio tributario del establecimiento matriz conforme las casillas presentadas, si es necesario especificar de forma más detallada utilice la casilla Referencia de Ubicación. |
| PROVINCIA: | PISO: | |
| CANTÓN: | MANZANA: | |
| PARROQUIA: | VÍA: | |
| BARRIO: | KM: | |
| CALLE PRINCIPAL: | REFERENCIA DE UBICACIÓN: | |
| NO.: | CORREO ELECTRÓNICO: | |
| CALLE SECUNDARIA: | TELÉFONOS: | |
| CONJUNTO: | 1 | 2 |

E. ESTABLECIMIENTOS EN EL CANTÓN QUITO

| | | |
|---------------------|--------------------------|--|
| Nº ESTABLECIMIENTO: | PISO: | Información que consta en el Registro Único de Contribuyentes |
| PARROQUIA: | MANZANA: | La información que se registre en estas casillas deberá mantener perfecta correlación con la información de ubicación que consta en la factura o planilla de los servicios básicos del lugar donde ejecuta la actividad económica. |
| BARRIO: | VÍA: | |
| CALLE PRINCIPAL: | KM: | |
| NO.: | REFERENCIA DE UBICACIÓN: | |
| CALLE SECUNDARIA: | TELÉFONOS: | |
| CONJUNTO: | 1 | 2 |
| EDIFICIO: | CORREO ELECTRÓNICO: | Dirección de correo electrónico a la cual se enviarán las claves respectivas. (Campo Obligatorio) |

F. IDENTIFICACIÓN DEL CONTADOR (PARA SOCIEDADES OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD)

Información del contador del Contribuyente.

G. AUTORIZACIÓN TERCERAS PERSONAS

Esta información deberá ser completada solo cuando se autorice a una tercera persona a presentar el formulario de Inscripción o Actualización. La persona autorizada no debe firmar.

LICENCIA ÚNICA DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS



| | |
|--|--|
| NOMBRE DEL TRÁMITE | Licencia Metropolitana Única Para El Ejercicio De Actividades Económicas En El Dmq (Luae) |
| TIEMPO | Procedimiento Simplificado: INMEDIATA. Procedimiento Ordinario Actividades económicas no turísticas: INMEDIATA. Procedimiento Ordinario Actividades económicas turísticas: Hasta 15 días hábiles luego de que el establecimiento cumpla con las reglas técnicas de los componentes de la LUAE. Procedimiento Especial: Hasta 60 días hábiles. |
| COSTO | Gratuito |
| DONDE PUEDO REALIZAR EL TRÁMITE | Balcones de Servicio Administraciones Zonales Calderón, La Delicia, La Mariscal, Manuela Sáenz, Los Chillos, Tumbaco, Eloy Alfaro, Quitumbe y Mega Balcón Bicentenario. |
| REQUISITOS OBLIGATORIOS | <ul style="list-style-type: none"> Formulario de Solicitud LUAE (Generado del sistema informático de LUAE). Cédula original del titular o Representante legal. RUC Original. <p>Si el trámite lo va a realizar una tercera persona adicional presentar:</p> <ul style="list-style-type: none"> Carta de Autorización del titular o representante legal. Cédula original de la persona que realiza el trámite. <p>NOTA: - Las actividades económicas nuevas, previo a la solicitud de LUAE, deben cumplir con el registro del impuesto de Patente. - Las actividades económicas existentes, previo a la solicitud de renovación o emisión de la LUAE, deben cumplir con el pago del impuesto de Patente y Tasas relacionadas con el desarrollo de su actividad económica, del año inmediato anterior.</p> |
| REQUISITOS ESPECIALES | <p>EMISIÓN - PROCEDIMIENTOS ORDINARIO Y ESPECIAL ICOS PROHIBIDO</p> <p>Original y copias de:</p> <ul style="list-style-type: none"> Una o más autorizaciones de cualquier autoridad pública competente para emitir permisos de funcionamiento que evidencien que han venido realizando la misma actividad económica con anterioridad al año 2012, en el mismo lote y/o predio. Una o más licencias metropolitanas únicas para actividades económicas (LUAE), obtenidas en el período comprendido entre enero de 2012 y el 12 de abril de 2016, que evidencien que han venido realizando la misma actividad económica en el mismo lote y/o predio. <p>Los administrados que demuestren presistencia mediante documentos conforme al literal a) deberán presentar copias certificadas de los mismos, al inicio del trámite.</p> <p>NOTA: NOTA: Las actividades económicas de tipologías I2, I3 e I4, deberán adjuntar de manera impresa una captura de pantalla de la categorización ambiental y creación del proyecto en el sistema SUJA (Sistema Único de Información Ambiental).</p> |
| PASOS PARA REALIZAR EL TRÁMITE | <p>PARA EL OTORGAMIENTO DE LA LUAE – PÁGINA WEB</p> <ol style="list-style-type: none"> Ingresar al pan.quito.gob.ec/ servicios en línea / LUAE en Línea. Digitar el RUC y la clase de la patente. Registrar la información solicitada en la pantalla. Imprimir el Formulario de Solicitud LUAE y validar la información registrada. Aplicar el link para la declaración de reglas técnicas del cuerpo de sistemas. Lee y realice las indicaciones descritas en la parte inferior del formulario de solicitud de LUAE. <p>PARA EL OTORGAMIENTO DE LA LUAE – BALCONES DE SERVICIO DE LAS ADMINISTRACIONES ZONALES</p> <ol style="list-style-type: none"> Llevar el formulario de Solicitud de Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas. Este formulario es referencial y no requiere de ninguna firma. Dirigirse al Balcón de Servicios de la Administración Zonal de su preferencia con todos los requisitos. Nota: Los establecimientos ubicados en la circunscripción de la Administración Zonal Mariscal, deben acudir exclusivamente al Balcón de Servicios de esta Administración Zonal. Presentar el Formulario y requisitos en las Ventanillas Universales. El análisis de la ventanilla precede con registro de información en el sistema informático. Validar la información del Formulario de Solicitud de LUAE que se obtiene luego del registro de la información en el sistema informático y firmarlo. Si el proceso de emisión es SIMPLIFICADO, se obtiene la LUAE de manera inmediata y la inspección al establecimiento para la verificación del cumplimiento de las reglas técnicas es posterior a la emisión. Si el proceso de emisión es ORDINARIO con actividades económicas no turísticas, se obtiene la LUAE de manera inmediata y la inspección al establecimiento para la verificación del cumplimiento de las reglas técnicas es posterior a la emisión. Si el proceso de emisión es ESPECIAL, debe acudir a la autoridad otorgante con los requisitos descritos en el formulario en 5 días hábiles, caso contrario el trámite caducará automáticamente. Si cumple todas las reglas técnicas se habilita la impresión de la LUAE en el Balcón de Servicios de su preferencia. Nota: Los establecimientos ubicados en la circunscripción de la Administración Zonal Mariscal, deben acudir exclusivamente al Balcón de Servicios de esta Administración Zonal. Caso contrario, se le otorga un tiempo para el cumplimiento de reglas técnicas y posterior aprobación de emisión de la LUAE. Si el proceso de emisión es ESPECIAL, debe acudir a la autoridad otorgante con los requisitos descritos en el formulario en 5 días hábiles, caso contrario el trámite caducará automáticamente. En el procedimiento especial se realizan mesas técnicas con las áreas municipales involucradas y si es el caso con entidades del gobierno. |
| MÁS INFORMACIÓN | Ver más |
| DESCARGA DE FORMULARIOS | Formulario |

INSTRUCTIVO FORMULARIO DE SOLICITUD DE LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (LUAE) EN EL D.M.Q.



El formulario se puede llenar directamente en Acrobat Reader o con letra impresa y sin borrar cada uno de los campos de acuerdo al siguiente instructivo:

TIPO DE PROCEDIMIENTO:

| | |
|---|---|
| Emitir LUAE: | Este registro genera el tipo de acciones administrativas que correspondan a efecto de iniciar el trámite respectivo. En caso de que el administrado solicite por primera vez la LUAE. |
| Renovación LUAE: | A partir del segundo año de haber obtenido la LUAE y ya tiene asignado un número de LUAE. |
| Inclusión Autorización Administrativa: | En el caso en que luego de haber obtenido su LUAE, requiere que se incluya una nueva autorización administrativa de los ámbitos que contempla la LUAE. |
| Cambio de Actividad Económica: | En caso de variación de actividad económica que implica la generación de una nueva LUAE. |
| Cambio de Propietario: | En caso de cambio de propietario de la actividad económica, esto implica la generación de una nueva LUAE. |
| Cambio de dirección del establecimiento: | Cambio de dirección del negocio, lo que implica la generación de una nueva LUAE. |

INFORMACIÓN GENERAL:

Esta sección solicita información general para identificar al establecimiento y será utilizada por las diferentes instancias del municipio involucradas en el proceso de emisión o renovación de la Licencia Metropolitana Única de Funcionamiento: Patente, Inspecciones de Bomberos, Ambiente, Turismo, Salud y/o Rotulación.

| | |
|--|---|
| Denominación o Nombre Comercial: | Corresponde al nombre con el que los clientes ubican al establecimiento, que puede ser la misma razón social u otro. |
| Patente actual No.: | En caso de que el establecimiento para el que se solicita la Licencia Metropolitana Única de Funcionamiento ya cuenta con un Registro de Patente, favor completar este campo. |
| RUC No.: | Corresponde al número de Registro Único de Contribuyentes del SRI. |
| Fecha inicio actividad económica: | Si cuenta con el RUC, registrar la fecha ahí descrita, caso contrario la fecha en que inició su actividad económica. |
| Establecimiento No.: | Para el caso de tener varios establecimientos bajo el mismo RUC, favor colocar el No. de establecimiento descrito en el RUC. |
| Predio No.: | Este campo debe ser completado con información del predio en el cual se ubica el establecimiento de la actividad económica, independientemente de tratarse de un local propio o arrendado. |
| Licencia Única de Funcionamiento No.: | El número de la LUAE del año inmediato anterior. |
| Establecimiento Principal o Sucursal: | Para el caso de contar con varios establecimientos, identificar claramente con una X en el casillero correspondiente si esta solicitud pertenece al local principal o a una sucursal. Recuerde que solo puede tener un local principal y varias sucursales. |
| Actividad Económica: | Registre la descripción de la actividad económica principal que se realiza en este establecimiento, esta descripción debe ser la misma que consta en el Registro Único de Contribuyentes. |

TIPO DE CONTRIBUYENTE

En esta sección se diferenciará a las personas naturales, artesanas y jurídicas u otorgadas a llevar contabilidad.

| | |
|--|--|
| PERSONA NATURAL: | |
| Nombres y Apellidos: | Escribir nombres y apellidos completos del propietario del negocio. |
| Cédula de ciudadanía o Pasaporte: | Anotar el número de cédula del propietario del negocio o en caso de ser extranjero, el número del Pasaporte. |
| Obligado a llevar contabilidad: | Llevar este campo de acuerdo al dato que consta en el RUC. |
| ARTESANOS: | |
| Acuerdo Ministerial No.: | Registrar el número de acuerdo ministerial que consta en su calificación de artesano. |
| Calificación Artesanal No.: | Registrar el número del carné de la Calificación Artesanal. |
| Fecha de Expedición: | Indicar el día, mes y año que fue calificado como artesano calificado. |
| PERSONA JURÍDICA: | |
| Razón Social: | Registrar nombre de la persona jurídica, empresa o compañía. |
| Nombres y Apellidos Representante Legal: | Indicar los nombres y apellidos completos del representante legal. |
| No. C.I. o Pasaporte Representante Legal: | Colocar el número de cédula o pasaporte del representante legal. |
| Fecha nombramiento Representante Legal: | Registrar el día, mes y año en el que fue nombrado el representante legal. |
| No. de Resolución S.I.C. / S.I.B.I.: | En el caso en que aplique, registrar el número de Resolución de la Superintendencia de Compañías o Bancos. |
| Fecha de Constitución: | Indicar el día, mes y año de la constitución del negocio. |
| Fecha de Resolución: | Indicar el día, mes y año de la resolución de la Superintendencia de Compañías. |
| Capital Suscrito: | Registrar el capital que consta en los escrituras de constitución. |

INFORMACIÓN PARA CATEGORIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

Esta sección determina parámetros de categorización de los diferentes componentes de la LUAE con el fin de definir un esquema de inspecciones.

| | |
|---|---|
| BOMBEROS: | |
| Área del local (m²): | En este campo, registre en números enteros las dimensiones del establecimiento en metros cuadrados. |
| Número de personas que trabajan: | En este campo, registre el número de trabajadores. |
| Materiales que utiliza: | En este campo, registre el número de personas empleadas para capacidad de almacenamiento del local. |
| GLP: | En este campo deberá completar información sobre tipo de material que utiliza o almacena para poder cumplir con su actividad económica, marcando con una X en la casilla que corresponda y completar con la información solicitada en el caso de GLP. |
| GLP: | Registrar el número de cilindros de 10kg y 30kg y en el total de cilindros la suma de los dos campos. |
| AMBIENTE: | |
| | Ingresar cantidades de consumo promedio mensual de agua, energía eléctrica, combustibles. |
| | Ingresar cantidades generadas anualmente según tipo de residuos. |
| | Ingresar cantidad de combustibles líquidos almacenados y especificar las cantidades según su tipo. |
| | Marcar con una X los días de funcionamiento de la actividad y el tipo de horario que aplica. |

TURISMO:
En esta sección de ser el caso, deberá registrar claramente la información solicitada, correspondiente al ámbito dentro del cual ejerce la actividad económica. En concordancia al Decreto Presidencial No. 873, está prohibido el funcionamiento de establecimientos dedicados a juegos de azar practicados en salas de juegos.

SALUD:
En esta sección de ser el caso, deberá registrar el ámbito específico dentro del cual ejerce la actividad económica y que son de competencia del M.D.M.Q. En concordancia al Decreto Presidencial No. 873, está prohibido el funcionamiento de establecimientos dedicados a juegos de azar practicados en salas de juegos.

IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (ROTULACIÓN):
En esta sección deberá registrar claramente la información solicitada en metros cuadrados, siempre y cuando corresponda al rótulo que tiene por fin exclusivo la divulgación, difusión y/o promoción de la identificación o localización del establecimiento.

DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO:
En estos campos se deberá completar claramente la información solicitada correspondiente a la dirección del establecimiento, es importante que registre al menos un número telefónico y correo electrónico.

CROQUIS DE UBICACIÓN:
Dibujar el croquis de ubicación del establecimiento con el fin de facilitar su localización para la fase de inspección y control.

DECLARACIÓN JURADA Y FIRMA:
El titular de la LUAE es responsable exclusivo del contenido de las declaraciones que, bajo juramento, ha efectuado en el formulario de solicitud.

Imprimir
Limpiar

Formulario editable: El presente formulario se constituye en una Declaración Jurada en el caso en que la información registrada genere el Procedimiento Administrativo Simplificado; caso contrario para los Procedimientos Administrativos Ordinarios y Especiales se define como una solicitud de inspección y presentación de información respectivamente. Página 2/2



MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

Formulario De Solicitud de la Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas LUAE

DATOS GENERALES DEL TRÁMITE

| | | | |
|-------------------------------|-----------------|-------------------------|-------------------|
| Número de LUAE: | 328575 | Número de Trámite: | 2020WEBLUAE158772 |
| RAET (No. Patente): | 389059 | RUC/RISE: | 1719701011001 |
| Nombre Comercial: | LAS VACAS LOCAS | Fecha Inicio Actividad: | 2013/07/17 |
| Número de Predio: | 123 | Zona Predio: | NORTE |
| Área útil de establecimiento: | 12 | | |

| CIU | Descripción | Parámetro |
|---------|---|-----------|
| 1562100 | SERVICIO DE COMIDAS BASADO EN ACUERDOS CONTRACTUALES CON EL CLIENTE PARA UN EVENTO (BANQUETES, BODAS, FIESTAS Y OTRAS CELEBRACIONES, BUFFET) EN LA LOCALIZACIÓN ESPECIFICADA POR EL CLIENTE (ABASTECEDORES DE EVENTOS). | |

PERSONA NATURAL

| | |
|----------------------|-----------------------------|
| C. I. / Pasaporte: | 1719701011 |
| Nombres y Apellidos: | RIVERA LEMA MONICA PATRICIA |

DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

| | | | |
|----------------------|---------------------------------|-------------|-----------|
| Parroquia: | CONCEPCIÓN - S. PEDRO CLAVERI | Número: | S36-G |
| Calle Principal: | AV. LLIRIA NAN | Oficina: | 12 |
| Calle Secundaria: | ÑUSTA | Local: | Principal |
| Piso: | PB | Teléfono 2: | |
| Sector o Referencia: | FRENTE A LA PIZZERIA EL HORNERO | | |
| Teléfono 1: | 22222222 | | |
| E-mail: | test@test.com | | |
| Horario de atención: | 10 A 12 | | |



Yo, RIVERA LEMA MONICA PATRICIA portador(a) del documento de identificación No. 1719701011 por mis propios derechos (o en legal representación de la persona jurídica identificada en líneas arriba) declaro que la información consignada es veraz, auténtica y corresponde a la realidad, conforme al dispuesto en el numeral 10, del artículo 3 de la Ley Orgánica para la Optimización y Eficiencia de Trámites Administrativos-LOETA, que actúa conforme al principio de buena fe determinado en el artículo 17 del Código Orgánico Administrativo, que cumple con el Código Municipal para el Distrito Metropolitano de Quito expedido a través de la Ordenanza Metropolitana No. 001 sancionada el 29 de marzo de 2019, en la parte que corresponde a: (I) Título III Del Régimen Común de Procedimientos Administrativos de Licenciamiento, (II) Título IV Del Registro General de Licencias Metropolitanas; (III) Título V De la Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas-LUAE; y, actúo acorde a los Anexos de Reglas Técnicas aplicables a la actividad económica para la cual solicito licenciamiento. Adicionalmente acepto recibir notificaciones administrativas al correo electrónico designado: test@test.com.

INFORMACIÓN DEL REGISTRO DE DATOS PARA SOLICITUD DE LUAE

Fecha : 2020/11/16

Trámite dirigido a:

Procedimiento: ORDENARJO

Para otorgar la Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas - LUAE, el GAD del Distrito Metropolitano de Quito realizará las siguientes validaciones:

1. Que la información de la actividad económica y dirección del establecimiento tenga concordancia con la información del RUC o RISE según sea el caso.
2. Que esté cancelado el impuesto de Patente Municipal del año inmediato anterior.
3. Que el Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito haya aprobado la declaración de reglas técnicas de prevención de incendios, si aún no la realiza lo puede efectuar en la página web: <http://portal.bomberosquito.gov.ec/autolapexcción/Inicio.pdf>

Una vez que cumpla con estas condiciones, el GAD del Distrito Metropolitano de Quito enviará la Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas - LUAE al correo electrónico registrado en esta solicitud, en el lapso de 24 horas laborables, la misma que debe ser impresa y colocada en un lugar visible del establecimiento conforme dicta la normativa legal vigente.

Responsable: ciudadano.

Anexo I. Permisos de funcionamiento – Cuerpo de Bomberos



BOMBEROS QUITO
Salvamos vidas

SOLICITUD DE SERVICIO
RUC 1768097950001

Quito, _____ de _____ 20____

Señores
Dirección de Prevención de Incendios
CUERPO DE BOMBEROS DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
Presente.-

De mi consideración

Yo, _____ con RUC N° _____
Representante legal / Organizador

RAZON SOCIAL: _____

ACTIVIDAD: _____ TELÉFONOS: _____

CORREO ELECTRÓNICO: _____

DIRECCIÓN

BARRIO-URBANIZACIÓN: _____ PARROQUIA: _____

CALLE: _____ N° _____ INTERSECCIÓN: _____

EDIFICIO/PROYECTO: _____ PISO: _____ DEPARTAMENTO: _____

CONTACTARSE CON: _____ TELÉFONO: _____

POR MEDIO DE LA PRESENTE SOLICITO A USTED, SE DIGNÉ AUTORIZAR A QUIEN CORRESPONDA REALICE EL SIGUIENTE TRABAJO:

| | |
|---|--|
| INSPECCIÓN: <input type="checkbox"/> INSPECCIÓN EDIFICIO PÚBLICO <input type="checkbox"/> FACTIBILIDAD DE GAS: <input type="checkbox"/> DEFINITIVO DE GAS: <input type="checkbox"/> OTROS: _____ <input type="checkbox"/> | VISTO BUENO DE PLANOS: <input type="checkbox"/> RESELLOS DE PLANOS: <input type="checkbox"/> OCUPACIÓN: <input type="checkbox"/> AUTORIZACIÓN VEHÍCULO: <input type="checkbox"/> AUTORIZACIÓN EVENTO: <input type="checkbox"/> |
|---|--|

ATENTAMENTE,

PROPIETARIO: ORGANIZADOR:

ADMINISTRADOR:

DELEGADO DEL REPRESENTANTE LEGAL:

FIRMA: _____

NOMBRE: _____

N° DE CÉDULA: _____



CROQUIS

Central Telefónica:
3 953 700 (Ext. 1801) / www.bomberosquito.gob.ec

NOTA

El CB-DMQ se deslinda de responsabilidad si los datos proporcionados por el usuario son erróneos.

**ACUERDO DE RESPONSABILIDAD
Y USO DE MEDIOS ELECTRÓNICOS**



El Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, ha aprobado las condiciones generales relacionadas a la responsabilidad y uso de medios electrónicos.

Con este antecedente,.....
(Llene sin tachones, ni enmendaduras, y con letra legible: Nombres y Apellidos completos / Razón Social completa) en adelante "Sujeto Pasivo" con identificación número (Llene sin tachones, ni enmendaduras el número de RUC, cédula o pasaporte) acuerda las siguientes condiciones a las que se someterá, con relación a la utilización de la "Clave de Usuario" y "Tecnología", para el cumplimiento de sus obligaciones tributarias u otros deberes formales, para recibir notificaciones de actuaciones administrativas, a través de Internet en el portal institucional www.quito.gob.ec y acceso a otros servicios que el MDMQ ponga a su disposición por el medio indicado.

El sujeto pasivo, mediante la suscripción de este acuerdo manifiesta estar interesado en utilizar los mecanismos virtuales habilitados en nuestro sitio Web y recibir, notificaciones de actuaciones administrativas, para lo cual expresa su voluntad de utilizar de manera preferente el medio de notificaciones a través de Internet, en el buzón personal que el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito pone a su disposición en el portal institucional www.quito.gob.ec expresando y otorgando su consentimiento para ello. El sujeto pasivo conoce y acepta expresamente que la suscripción de este acuerdo no impide a la Administración Tributaria - cuando las circunstancias así lo requieran – realizar la notificación al contribuyente por los otros medios establecidos en la Ley.

La notificación electrónica realizada por medio del portal electrónico del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito mencionada en este Acuerdo, implica el acto por el cual la Administración Tributaria da a conocer al contribuyente el contenido de una actuación o resolución administrativa desmaterializada como un mensaje de datos. Dicho mensaje de datos se lo entiende como toda información creada, generada, procesada, enviada, recibida, comunicada o archivada por medios electrónicos, que puede ser intercambiada por cualquier medio. Los documentos desmaterializados en mensajes de datos, de conformidad con lo establecido en la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, tienen el mismo valor jurídico que los documentos escritos, por lo cual el acceso a los mismos será entendido como el acceso al documento original.

El sujeto pasivo entiende y acepta expresamente que la notificación de actuaciones administrativas realizada a través del Internet, se entenderá practicada a todos los efectos legales en el momento de su recepción en el buzón del contribuyente dentro del portal institucional de la página web del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito www.quito.gob.ec. El Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, verificará por medio de sus herramientas informáticas, el día y hora exactos en el que se produjo dicha recepción y sentará, por medio del funcionario competente, la constancia de notificación pertinente, como prueba de haberse esta realizado.

Responsabilidad del Sujeto Pasivo.

El Sujeto Pasivo asume la responsabilidad total del uso, tanto de la clave de usuario, así como de la veracidad de la información en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias, otros deberes formales y la utilización de los servicios que el MDMQ ponga a su disposición a través de Internet.

Conforme a los principios de simplicidad administrativa, seguridad en el manejo de la información y neutralidad tecnológica, la seguridad de las transacciones realizadas y servicios prestados por medio del portal electrónico del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito se garantizará mediante la clave de usuario del contribuyente y de su uso se derivarán todas las responsabilidades legales, de conformidad con la ley.

El Sujeto Pasivo asume la responsabilidad total del uso de la clave de usuario como titular de la misma, debiendo cumplir con las obligaciones derivadas de tal titularidad. El Municipio del Distrito Metropolitano de Quito -a través de su portal institucional www.quito.gob.ec - pone a disposición del sujeto pasivo un sistema de consulta que permita revisar las notificaciones enviadas a través de la Internet.

El sujeto pasivo titular de la clave debe acceder a la página WEB del MDMQ mediante la clave que el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito le asigna al momento de suscribir el presente acuerdo, debiendo la misma ser reemplazada posteriormente por otra secreta que el mismo sujeto pasivo defina. La responsabilidad derivada de la falta de cuidado, de la indebida reserva, del mal uso o del uso por terceros autorizados o no, mediante mandato del titular de la clave, ocasionándose o no perjuicios, será exclusivamente del sujeto pasivo titular de dicha clave o en su defecto de su respectivo representante legal.

El sujeto pasivo se compromete a ingresar periódicamente al portal electrónico de la institución, así como también a la dirección electrónica que señale en este Acuerdo, a fin de revisar las notificaciones que por dicho medio le sean periódicamente realizadas de parte de la Administración Tributaria y los certificados, documentos y reportes por está enviados en la fecha en la que fue efectuada la respectiva notificación, así como también acceder al contenido de las mismas. La omisión en el cumplimiento de esta obligación no afectará la validez jurídica de la notificación realizada, sin perjuicio de las responsabilidades y sanciones a que haya lugar.

**ACUERDO DE RESPONSABILIDAD
Y USO DE MEDIOS ELECTRÓNICOS**



Restricción de responsabilidad del MDMQ

El MDMQ no será responsable por las pérdidas o daños sufridos por el Sujeto Pasivo por causa de terceros o fallas tecnológicas bajo responsabilidad del mismo o de terceros.

El MDMQ no tiene responsabilidad por la exactitud, veracidad, contenido o por cualquier error en la información proporcionada por el Sujeto Pasivo, sea que se trate de errores humanos o tecnológicos. En este sentido, el sujeto pasivo tiene la obligación de comunicar inmediatamente al Municipio del Distrito Metropolitano de Quito cualquier cambio en la dirección electrónica que señale en el presente acuerdo.

Suspensión de la Clave de Usuario

El Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, podrá suspender la Clave de Usuario, cuando se evidencie el uso incorrecto de la misma. Se entenderá como uso incorrecto, cuando el sujeto pasivo en reiteradas ocasiones declare sus obligaciones tributarias por medio de Internet y no cumpla con los pagos derivados de ellas en el plazo y la forma establecidas.

La suspensión no exime al Sujeto Pasivo del cumplimiento de obligaciones tributarias y deberes formales, siendo así, durante este periodo, las declaraciones se realizarán en las otras formas y procedimientos consagrados en las leyes tributarias y sus reglamentos respectivos. El titular de la Clave de Usuario, será informado de la suspensión de la clave por medio electrónico, a la dirección de correo electrónico señalada en el presente Acuerdo y en el buzón de TU PORTAL. Una vez que los sujetos pasivos a quienes se les suspendió la clave de usuario, hayan regularizado su situación, podrán solicitar a la Administración Tributaria, la activación de la misma, para lo cual, en caso de creerlo conveniente, el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, activará la clave del contribuyente para que pueda utilizar Internet para presentar sus declaraciones.

Aceptación

La suscripción del acuerdo implicará la aceptación de todas y cada una de las disposiciones establecidas en las Ordenanzas Metropolitanas del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, mediante las cuales, se establecieron las normas para la declaración y pago de las obligaciones tributarias a través de Internet, mismas que se entienden incorporadas a este texto. Los términos y condiciones están sujetos a las disposiciones contenidas en la Ley de Comercio Electrónico, firmas electrónicas y mensajes de datos y las normas tributarias vigentes en el Ecuador.

El Sujeto Pasivo suscribe este acuerdo por su propia iniciativa y se somete voluntariamente a lo aquí estipulado.

El sujeto pasivo acepta la validez de este acuerdo, de la clave de usuario que se le proporciona, las notificaciones electrónicas de actuaciones administrativas que le envíe la Administración, así como de las declaraciones u otra información que envíe a la Administración haciendo uso de los sistemas o medios electrónicos que el MDMQ ponga a su disposición, de conformidad con la normativa tributaria vigente.

Cualquier información relativa al uso de la Clave de Usuario, así como los reportes de envío de notificaciones electrónicas, el Sujeto Pasivo las recibirá en la siguiente dirección de correo Electrónico: (Usene sin tachones, ni enmendaduras correo electrónico vigente, tal como consta en el formulario de inscripción o Actualización), o en la última dirección que haya registrado en la página Web desde la opción Cambiar Email del sistema Tu Portal.

Duración

Este acuerdo de responsabilidad y uso de medios electrónicos tendrá una duración de dos años contados desde la fecha de su suscripción por parte del sujeto pasivo, luego de este periodo de renovará automáticamente por tiempo indefinido, a menos que el sujeto pasivo manifieste su voluntad de poner fin al mismo, notificándola con por lo menos 30 días de anticipación. Sin perjuicio de ello, el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito podrá en cualquier momento dar por terminado este acuerdo, comunicando del particular al sujeto pasivo con por lo menos 30 días de anticipación.

Fecha (DD/MM/AAAA): []

Nombre Contribuyente / Rep. Legal: []

Identificación: []

f)
Contribuyente / Rep. Legal.