



Tecnología Superior en Administración de Empresas

Título de la propuesta: **“Plan de Negocios ropa para mascotas Sr y Sra Bigotes”**

Trabajo de titulación presentado como requisito previo para optar por el título de **Tecnólogo/a Superior en Administración de Empresas.**

Autor: Marcia Cecilia Pozo Pérez

Tutor: “Plan de negocios ropa para Mascotas Sr y Sra Bigotes”

DM Quitó marzo 2023

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



2.- Declaratoria de responsabilidad

La investigación que se ha realizado en este trabajo, Plan de negocios de ropa para mascotas “Sr Y Sra. Bigotes “es exclusivamente de mi autoría citando criterios de otros autores y mencionando en la biografía de este trabajo, entregando mis opiniones, ideas y criterios así para la elaboración de este trabajo.

En consecuencia, esta investigación es de mi autoría, responsabilizándome del contenido y veracidad de este trabajo de tesis.

Marcia Cecilia Pozo Pérez

Nombre del estudiante

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



3.- Constancia de Aprobación del Tutor

En mi calidad de Tutor del Proyecto:

Plan de negocios ropa para mascotas “Sr y Sra. Bigotes” presentado por la Sra. Marcia Cecilia Pozo Pérez para optar por el Título de Tecnóloga en Administración de Empresas considero que dicho trabajo 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 a los 30 días del mes de abril del 2023

Msc. Hanny Mancheno
FIRMA TUTOR
No. CI.....

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



Dedicatoria

Este trabajo de tesis lo entrego desde el fondo de mi alma y con total agradecimiento a mi Padre Dios de Israel a su hijo amado Jesús y el Espíritu Santo a quien entrego como ofrenda por todas sus bondades y misericordias que todos los días tiene para mí y mis seres amados.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



4.- Agradecimiento

A Dios sobre todas las cosas por derramar sus bendiciones en todos los pasos que yo realizo.

A mi madre aquí en la tierra y a mi padre en el cielo, por brindarme su apoyo incondicional.

A mis profesores quienes con su apoyo en conocimientos, experiencias y amistad contribuyeron en mi formación profesional.

A mi Tutor de Proyecto, quien es un buen Profesional que me ha brindado su amistad, confianza para guiarme de la mejor manera y ha contribuido, en base a sus conocimientos el desarrollo de este proyecto.

A mis compañeros y amigos que me brindaron su apoyo y amistad durante los estudios y en la actualidad.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



Resumen y palabras claves

El presente trabajo tiene como objetivo el realizar un análisis de un plan de negocios para la implementación de una marca de ropa de mascotas este estudio se ha realizado en el sector del INNFA, Parroquia de CONOCOTO. El propósito de este trabajo es aportar al desarrollo nacional de ropa de calidad y a precios competitivos en el Sector antes mencionado.

Para el efecto hemos realizado un estudio de mercado de negocios relacionados con productos para mascotas tiendas en las que deseamos introducir nuestro producto con el fin de iniciar el proceso de hacernos conocer y un periodo cercano iniciar nuestro posicionamiento en el mercado al que deseamos introducirnos en las tiendas que comercializan productos para mascotas.

Nuestro producto se lo ha diseñado con el fin de satisfacer los gustos más exigentes en cuanto a ropa, y accesorios totalmente útiles para nuestras mascotas nuestro propósito no es solamente que nuestros productos sean útiles si no llegar a crear la necesidad de utilizar nuestro producto.

El producto que ofrecemos para nuestros nobles y fieles amigos tiene la característica de ser un producto especialmente diseñado no solo para dar comodidad a nuestros amigos sino también que se encuentren con diseños exclusivos con telas apropiadas para el efecto y con costos al alcance de nuestros clientes satisfechos atendidos todos sus requerimientos. Para el efecto hemos realizado distintas herramientas que nos han demostrado la falta de producto nacional que llene las expectativas de este nicho de mercado el nos permite revisar nuestra propuesta y mejorarla de acuerdo a las necesidades de nuestros clientes y amigos los dueños de las mascotas.



Abstract y palabras claves

The objective of this work is to carry out an analysis of a business plan for the implementation of a pet clothing brand. This study has been carried out in the INNFA sector, CONOCOTO Parish. The purpose of this work is to contribute to national development. of quality clothing and at competitive prices in the aforementioned Sector.

For this purpose, we have carried out a market study of businesses related to pet products, stores in which we wish to introduce our product in order to begin the process of making ourselves known and, in a close period, to begin our positioning in the market in which we wish to enter the stores that sell pet supplies.

Our product has been designed in order to satisfy the most demanding tastes in terms of clothing, and totally useful accessories for our pets. Our purpose is not only for our products to be useful, but also to create the need to use our product.

The product that we offer for our noble and faithful friends has the characteristic of being a specially designed product not only to give comfort to our friends but also to find exclusive designs with appropriate fabrics for the effect and with costs within the reach of our satisfied customers.

Catered for all your requirements.

For this purpose, we have made different tools that have shown us the lack of a national product that meets the expectations of this market niche, which allows us to review our proposal and improve it according to the needs of our clients and friends, the owners of pets.



ÍNDICE GENERAL (ejemplo)

Declaratoria de responsabilidad.....	I
Constancia de aprobación del tutor.....	II
Dedicatoria/Reconocimiento (opcional).....	III
Agradecimiento.....	IV
Resumen.....	V
Índice general.....	VI
Índice de cuadros.....	VII
Índice de gráficos.....	VIII
INTRODUCCIÓN.....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
JUSTIFICACIÓN.....	3
OBJETIVOS.....	4

CAPITULO

.....	6
-------	---

ÍNDICE DE CUADROS

ÍNDICE DE GRÁFICOS



Introducción

El Plan de negocios ropa para Mascotas “Sr y Sra. Bigotes “, es un estudio de Mercado con la intención de introducción de una marca de ropa para mascotas, a fin de demostrar que la industria nacional tiene la capacidad y medios necesarios para poder introducir en el mercado una nueva marca y represente una marca competitiva primero a nivel de la región de los valles y así perder escalando prestigio y originalidad en nuestros productos. De esta manera nuestro deseo es cubra con todas las necesidades que el nicho de mercado lo requiera.

Un estudio a nivel internacional, nacional y regional han demostrado que una parte considerable del presupuesto familiar lo llevan nuestras mascotas en consumos no solo de peluquería, hospedaje, clases de adiestramiento, médicos veterinarios, alimento, etc., Sino también en proveerles de vestuario apropiado para las temporadas que climáticamente se requiera así como la forma que nuestros clientes quieran o deseen vestirles a sus mascotas, es por tal razón que nuestro deseo es de cumplir el más exigente gusto claro esta previa la comunidad y la seguridad de nuestros fieles amigos.

Para el efecto hemos realizado una investigación con la recolección de datos de las tiendas de mascotas que existen en el Sector del INFFA en la parroquia de CONOCOTO, con el fin de revisar qué tipo de mercadería ofrecen a sus clientes y cuáles serían sus necesidades para las cuales pretendemos llenar sus expectativas y así llegar a distribuir por el sector nuestra marca de producto.



Planteamiento del problema

Macro: Problemática del País

En nuestro país se encuentran algunos problemas que debemos mencionar en este estudio de investigación a ser tomados en cuenta puesto que en nuestra realidad ocurren estos sucesos e influyen en todo medio del Estado Ecuatoriano, como es el desempleo que se ha incrementado no solo por el crecimiento de la migración sino también por las últimas políticas que se han tomado en la recaudación de tributos, Inseguridad al incrementarse el desempleo también se incrementa delincuencia, corrupción consiste en el enriquecimiento ilícito con eso no se da la oportunidad a quien de verdad se esmera por un tiempo mejor entre otros, sin embargo este tipo de inconvenientes nos advierten como debemos precautelar nuestro Negocio una vez ya implementado

Meso: Ciudad de Quito

En cuanto a la problemática que se identifica a nivel de la ciudad de Quito, podríamos mencionar la falta de Normativa para utilizar material biodegradable en los productos que se elaboran en los diferentes emprendimientos, la falta de normativas para la evacuación de los desperdicios originados por los mismos, falta de políticas públicas en el caso de infringir en esta normativa si la hubiere, falta de impulso y capacitación a las micro empresas para enfrentar cambios drásticos de eventos no contemplados con anterioridad (Pandemia, Desastres Naturales etc.).

Micro: Sector del Innfa – Parroquia de Conocoto.

El producto a nivel general no se encuentra en estándares altos sino más bien de baja calidad y en muchos lugares no existen no existe el telas apropiadas para la confecciona de este producto ni las facilidades necesarias para adquirirlos.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



Descripción de la Fortaleza del negocio

- 1.- No se encuentra con facilidad un producto que se asemeje a nuestras prendas.
- 2.- La calidad de nuestro producto es superior a la habitualmente encontrada en el mercado.
- 3.- Con facilidad les gusta al público les gusta nuestros diseños.
- 4.- Los proveedores de los insumos que necesitamos nos entregan el producto requerido.

Descripción de las limitaciones del negocio

- 1.- Estamos nuevos en el mercado y hasta que nos conozcan no hay la afluencia deseada.
- 2.- Nos faltan algunas herramientas innovadoras para la confección de los trajes.
- 3.- Falta capacitación a los empleados en cuanto a dar a conocer de nuestro producto al público en general.
- 4.- Falta publicidad en las Redes Sociales y demás medios de comunicación.

Como diseñar un Plan de negocios

Longenecker, Moore y Petty (2001), define un plan de negocios como “un documento escrito que establece la idea básica que subyace en un negocio (p.121) y determina también los aspectos o consideraciones que tienen que ver con su inicio.

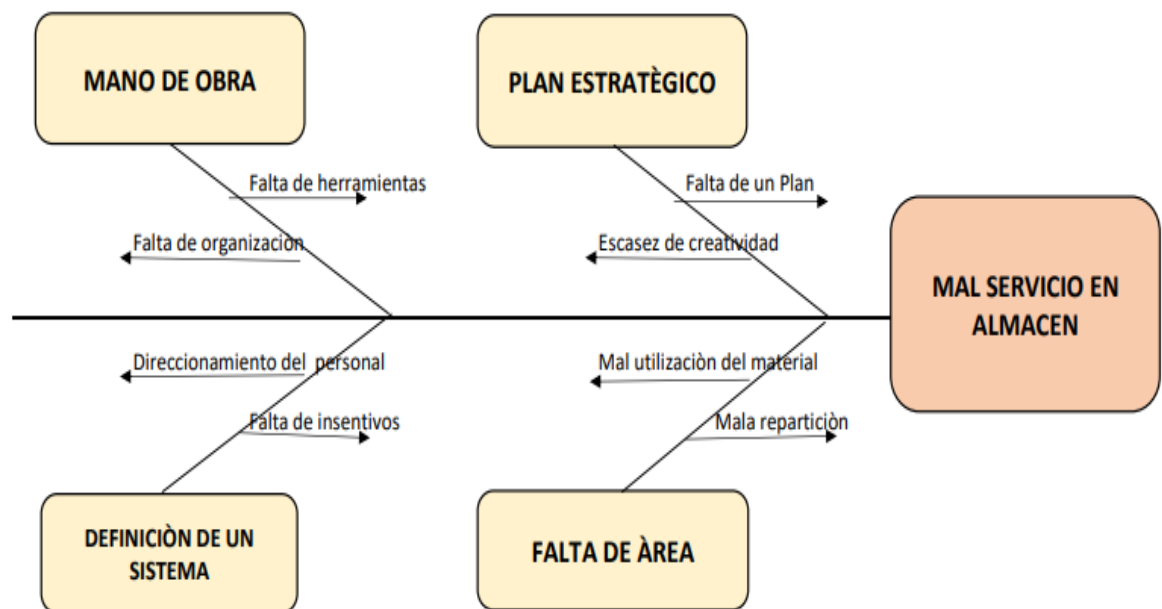
[Http://Catarina .udiap.mx lad`rosas r f capitulo](http://Catarina.udiap.mx/lad%27rosas/rf/capitulo)

Análisis

El plan de negocios es aquellas ideas plasmadas en un documento junto con su organización, elaboración y financiamiento para perfilarse a obtener los resultados deseados.



Diagrama de Ishikawa del Plan de negocios ropa para mascotas SR y Sra Bigotes



1.2- Objetivos

1.2.2 Objetivo General

Crear un” Plan de negocios ropa para mascotas Sr y Sra. Bigotes “que tiene como objeto principal el proveer y satisfacer los requerimientos de la población del sector del Innfa, Parroquia de Conocoto, Valle de los Chillos.

1.2.3. Objetivo Especifico

Establecer un nivel elevado de satisfacción por parte de nuestros clientes atreves de los productos y servicio entregados.

Ser identificados como una empresa solvente en cuanto a productos y servicios de calidad que ofrece nuestra empresa para el consumo de nuestros clientes.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



La problemática que se observa en el Sector del Innfa se puede deducir que no existe expansión, producción y comercialización de ropa para mascotas se puede encontrar lugares de distribución de comida y accesorios para mascotas sin observar la venta de ropa para mascotas no existe el material adecuado para la elaboración de estas prendas.

Línea y Sublínea de Investigación

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

MATERIAL PARA ELABORACIÓN DE PROYECTO INTEGRADOR CON FINES DE TITULACIÓN

Línea y Sublínea De Investigación

Línea de investigación de la carrera	Consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario
Sublíneas de investigación de la carrera	<ul style="list-style-type: none"> • Emprendimiento e innovación • Administración y diseño de procesos de generación de empleos • Promoción de iniciativas de la economía popular y solidaria, micros empresas, talleres artesanales y pequeñas empresas.



Justificación

El Plan de negocios ropa para Mascotas “Sr y Sra. Bigotes “, es una empresa que se ha creado con la finalidad de producir, vender y distribuir ropa para mascotas, nuestra intención es dar a conocer un lugar de modas para mascotas en cuanto a vestuario y accesorios para nuestros clientes tenemos un stock exclusivos de modelos de ropa en donde damos gusto a los dueños de nuestros usuarios de las prendas confeccionadas, que reflejan no solo el gusto de cada persona sino que brinda comodidad y protección a nuestros mascotas el producto fue creado en base a tendencias actuales con el fin de complementarnos en las exigencias de nuestros clientes.

En el presente proyecto se ha investigado que tan grande es el desarrollo de este nicho de mercado, demostrando el crecimiento continuo, el interés que los dueños de las mascotas tienen por sus amigos y el trato preferencial que ellos les brindan. Por tal razón nuestra empresa se ha preocupado por crear diseños especiales según el género y raza de las mascotas con telas apropiadas para el efecto en tallas y modelos a fin de dar comodidad no solo a las mascotas si no a sus dueños luciendo modelos totalmente cómodos y elegantes que no tengan ningún cambio en cuanto a manipulación en la vida diaria.

Nuestro negocio funcionara en la Parroquia de Conocoto Sector del Innfa ahí estará nuestro centro de producción en donde se realizara el producto a distribuir en diferentes “Pet Shop” del Sector proviniéndoles productos innovadores y selectos de modo que se pueda mantener el interés de nuestros clientes creando la necesidad de adquirirlos para el bienestar de sus mascotas, expandiremos nuestro producto con una tienda virtual en la cual haremos publicidad a los “Pet Shop” que vende nuestro producto de modo que continuamente estén informados de nuestras primicias , así como productos en rebaja y ofertas.

13.- Marco Teórico

13.1 Fundamentación de la idea del producto o servicio

Weinberger Villarán Karen, A (2009) “PLAN DE NEGOCIOS Herramienta para evaluar la

La viabilidad de un negocio “(Primera edición) Media Corp. Perú.

“La existencia de una oportunidad de negocio debe ser contrastada con las fortalezas

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



(Experiencias, conocimientos y actitudes) que tenga el empresario o el grupo Empresarial fundador “.

En cuanto a este aporte que nos realiza Karen Webberger Villarán, al darnos este concepto sabemos que cumplimos con estos requisitos, la experiencia si bien es muy importante, pero siempre habrá una primera vez no solo para iniciar un negocio sino un proceso de situaciones que nos aportara con experiencia para el buen funcionamiento de cualquier proyecto o nuestro negocio y el crecimiento continuo.

. (Longenecker, 2011).

Un plan de negocios es un documento escrito que establece la idea básica que Subyace en un negocio y determina también los aspectos que tienen que ver con sus inicios.

En esta cita el autor nos dice que el plan de negocios es un proyecto plasmado en un documento con el fin de determinar un proceso de acciones que se deberán realizar con el fin de implementar al inicio de un negocio.

- Según (Fleitman, 2000)

Un plan de negocios se define como 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 una guía que facilita la creación o el crecimiento de una empresa.

En este punto el autor indica que el plan de negocios es una herramienta totalmente confiable para llegar a construir lo deseado de una forma cronológica y ordenada con esta herramienta se logra y se facilita diferentes ideas y el continuo progreso de la empresa.

13.1.1. Diseño de la Investigación del Mercado

Un diseño de investigación es una estructura o plano para un proyecto de investigación mercados, el diseño de investigación especifica los detalles para instrumentar ese planteamiento, establece las bases para llevar a cabo un proyecto , asegurando que el proyecto se realice de manera efectiva y eficiente , generalmente un diseño de investigación incluye los siguientes componentes:

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”





<http://angelfernandogomez.blogspot.com/2006/03/diseo-de-investigacion-de-mercados.html>

El diseño de la Investigación de Mercado representa el planteamiento escrito en un documento con la intención de programar y ejecutar un estudio de probabilidad de un negocio para lo cual necesita herramientas que nos ayudaran a captar información valiosa para la investigación en cuanto a aceptabilidad así como la forma adecuada en la que se llevara a cabo dicho negocio.

13.1.2.-Administración

Reyes Ponce Agustín, A (2007) “Origen y desarrollo de la Administración” Redalyc

Universidad Católica Boliviana San Pablo Bolivia “La Administración es el conjunto sistemático de reglas para lograr la máxima eficiencia en las formas de estructurar y manejar un organismo social”.

Análisis

El autor al denominar a la Administración como el conjunto de ideas plasmadas en directrices alineadas en común acuerdo para llegar a un bien común dando a conocer las mejores predisposición y talentos de sus miembros y llegar a lo establecido para el éxito de una empresa.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



Por tal razón es de suma importancia mantener una excelente comunicación entre los miembros de una empresa con aportes de todo tipo ideas, planes a seguir sugerencias pues los puntos de vistas diversas permiten analizar cualquier tipo aporte para el mejoramiento continuo de la empresa.

Se debe mantener reuniones de trabajo entre equipos de las diferentes áreas y departamentos de la empresa con el fin determinar los logros alcanzados y de esta manera dar el aporte de valor con el que se pueden manejar las otras áreas.

Para todo esto se debe realizar previamente reglas y normativas para considerarlas en todo tipo de decisión que tenga que tomar la empresa por medio de sus miembros, autoridades y colaboradores.

Podemos entender que la administración es un conjunto de procesos bien distribuidos cronológicamente con el fin de obtener resultados favorables no solo para el cliente sino también para la empresa pues un cliente satisfecho traerá más clientes satisfechos.

13.1.3.- Contabilidad.

Ayaviri García Daniel (2019) Contabilidad Básica y Documentos Mercantiles “Define a la Contabilidad como la Ciencia o Técnica que enseña a clasificar y registrar todas las transacciones financieras de un negocio o empresa “

<https://contadorcontado.com/2019/11/04/que-es-la-contabilidad-definiciones-distintos-autores/>

Análisis

. El análisis correspondiente a esta descripción de contabilidad, podríamos decir que es el proceso ordenado de clasificar, organizar y registrar documentos financieros, con el fin de procesar informes oportunos y adecuados para la toma de decisiones en una empresa.



. En un proceso de documentación contable deben existir técnicas tomadas de los mismos registros con el fin de procesar en el menor tiempo informes oportunos y fidedignos en cualquier entidad pública o privada que lo requiera.

. La Contabilidad es una herramienta importante en una empresa o institución pues es una ayuda para detectar y determinar medidas de precautelar en los recursos de la empresa o institución en mención.

. La contabilidad y las técnicas que en ella se utilizan nos dan como resultado el control oportuno de los recursos de una empresa o institución cual sea su género a fin de asesorar a las Autoridades o empresarios para la toma acertadas decisiones.

13.1.4.- Proyecto

Urbina Baca Gabriel A (1990) Evaluación de Proyectos “La búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas, una necesidad humana”.

<https://www.zonaeconomica.com/>

. Un Proyecto se entiende como una oportunidad de realizarse una determinada acción parcial que se perfila a convertirse en una realidad con el fin de resolver necesidades mediante bienes o servicios para una mejor calidad de vida.

. Es un conjunto de ideas a realizarse para la construcción de bienes o servicios con el fin de satisfacer necesidades o resolver problemas en la sociedad.

. Es la manera ideal de resolver necesidades e inconvenientes que para unas personas resultan molestias y para el proyecto una oportunidad.



. Un proyecto es un proceso a realizarse que se debe plasmar en un plan de negocios con el fin de resolver una exigencia de la sociedad.

1.3.1.5.- Plan de Negocios

Longenecker, Moore y Patty (2001) Definición de un Plan de negocios pro varios autores “Se define un plan de negocios como un documento escrito que establece la idea básica que subyace en un negocio”.

<http://catarina.udlap.mx> > lado > rosas_r_f > capitulo2

Análisis

- . Un plan de negocios es las secuencias de un grupo de ideas plasmadas en determinada proyección de empresa.
- . Un plan de negocios es un grupo de aportes plasmados en un negocio y su viabilidad económica efectiva.
- . Un plan de negocios es y un documento en el cual se deja evidenciando los procesos y la secuela como debe programarse determinadas acciones para la formación de una empresa.

Un plan de negocio es un conjunto de ideas renovadoras para formar una empresa o negocio con el fin de prestar servicios o bienes para el bienestar de sus clientes.

1.3.1.6.- Negocio

Mayorga David (2016) La definición del Negocio segmentación

“En el ámbito empresarial la definición del negocio es de suma importancia para la empresa

Porque delimita las actividades que realiza, la asignación de recursos y afecta la estrategia empresarial”.

Análisis

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



- . El negocio es un proyecto ya plasmado materialmente en una empresa o negocio con el fin de dar cumplimiento y satisfacción a los requerimientos de nuestros clientes.
 - . Negocio es una actividad socio económica para la satisfacción de necesidades como problemas que se pueden presentar en la sociedad día a día.
 - . Negocio es un lugar preestablecido en el cual se realiza una actividad económica ya sea esta de bienes o servicios con el fin de brindar una satisfacción a sus consumidores a cambio de esto obtener una rentabilidad por los servicios prestados.
- Es un trabajo o actividad enfocados a obtener resultados favorables tanto para las personas que brindan los servicios o bienes como para sus consumidores y clientes.

1.3.1.7.- Marketing

Kloter & Armstrong A. (2013)” El márketing es un proceso social y administrativo mediante el cual grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean a través de generar, ofrecer e intercambiar productos de valor con sus semejantes”.

Análisis

- . Marketing es la acción previamente organizada para dar a conocer un producto o bien para su venta.
- . Marketing es dar a conocer y promocionar un producto en el cual está inmerso una empresa a fin de lograr una transacción comercial en donde el cliente obtenga satisfacción de lo adquirido.
- . Marketing es la forma adecuada de dar a conocer un producto o servicio poniendo en evidencia las bondades del producto y su comercialización.
- . El buen uso del Marketing conjuntamente con la calidad de un buen producto nos perfila a la obtención del éxito en ventas.

1.3.1.8.- Canales de Comercialización

Kotler P. & Armstrong. G .A (2008)” los canales de comercialización interdependientes que intervienen en el proceso por el cual un producto o servicio está

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



disponible para el consumo”.

Análisis

- . Los canales de comercialización se entienden que corresponden a los sitios de difusión de la publicidad o Marketing para hacer llegar y conocer el producto para la venta.
- . Los canales de comercialización son los portadores de la información correcta con los cuales se puede comercializar con facilidad un producto.
- . Canales de comercialización también se encargan de mantener en existencia el producto para la difusión así como para la entrega previa a la transacción realizada entre la empresa y el cliente.
- . Como canales de difusión tenemos la radio, televisión, redes sociales entre otros.

13.1.9.- Plan estratégico

Lumpkin y Dess (2003) “plan estratégico el conjunto de análisis, decisiones y acciones que una organización lleva a cabo para crear y mantener ventajas comparativas sostenibles a lo largo del tiempo.

<https://renatamarciniak.wordpress.com> > comment-page-1

. Un Plan estratégico son el conjunto de acciones que se toman en un grupo de personas que tienen relación directa con una empresa o negocio en el cual se debe tomar decisiones para un mejoramiento continuo.

Un Plan estratégico es un estudio previamente elaborado para alcanzar objetivos deseados se aplica en toda empresa o institución pública y privada para el mejoramiento y inicio de procesos.

Es identificar el problema o la falacia que un negocio o grupo o empresa tiene con el fin de dar solución a ese inconveniente utilizando la herramienta de plan estratégico

Institución con el fin de ir valorando la eficacia y la eficiencia junto con los posibles cambios que se podrían realizar para una continua mejora.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”





Plan estratégico es un documento plasmado en un estudio de mejoras y cumplimientos de metas de cualquier organización tanto con fines de lucro como de fines sociales el cual nos ayudara para alcanzar los fines deseados a corto plazo.

Ropa para Mascota

Perro

Definición. De

“El perro es un animal mamífero y cuadrúpedo que fue domesticado hace unos 10.000 años y que, actualmente, convive con el hombre como una mascota.”

<https://definición.de>

Análisis

Es un animal acogido en cada hogar por lo regular es criado desde cachorro es cariñoso y fiel a sus dueños actualmente se lo considera un miembro de familia su fortaleza es cuidar de sus dueños y poner en alerta de algún peligro.

En la actualidad al perro se lo coincidiera como una ayuda especial e ideal en algunos casos terapéuticos para el ser humano.

El perro es un animal que nos ayuda en varios campos al ser humano casos puntuales, detector de personas en desastres o desaparecidas naturales.

El perro es un animal que nos ayuda en varios campos al ser humano casos puntuales, detector de sustancias psicotrópicas dañinas para el consumo humano (drogas etc.)

Ropa

Definición. De

“Ropa es el nombre genérico que reciben las prendas de vestir. Se trata de productos confeccionados con distintas clases de tejidos para cubrir el cuerpo.”

<https://definición.de>

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



Análisis

Se trata de determinado pedazo de tela confeccionada con diferentes diseños para vestir el uso que se le dé será criterio del diseñador.

La confección de ropa sirve para cubrir necesidades del ser humano no solo como una necesidad primaria sino también secundaria según sus gustos y preferencias.

La confección de la ropa no sirve solamente para llenar la necesidad de estar protegido sino también el hecho de cumplir un protocolo.

En la actualidad hay la tendencia de no solo vestir al ser humano, sus cosas determinados muebles etc., actualmente se viste a las mascotas.

La ropa es producida desde el inicio de la humanidad con el fin de proteger según la zona en donde se vive también se puede observando un cambio en la moda, diseño y material acuerdo a las zonas en donde se encuentre.

Textil

“Textil es un término que proviene del vocablo latino textiles. Se trata de un **adjetivo que hace referencia a aquello vinculado a los tejidos**. Un tejido, en tanto, es un material que se confecciona tejiendo: es decir, entrelazando hilos (hebras o filamentos muy finos).”

<https://definición.de>

Análisis

Textil se entiende que es el material con el que se teje los hilos para la confección de telas en diseño y materiales.

Depende de la calidad de los materiales para la confección de telas hay materiales entre más finos son telas de mayor calidad.

Material o materiales que se utiliza en la elaboración de tejidos.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”





Los hilos para realizar textiles fueron tan antiguos como el inicio de las sociedad han ido evolucionando según las tecnologías hasta hora que tenemos tecnología de punta.

Tela

“**Tela.** f. Tejido formado por muchos hilos entrecruzados que forman una especie de hoja o lámina: **tela** de algodón. Pieza tejida con alambre, hilos de plástico...”

<https://definición.de>

Análisis

La tela corresponde al material ya elaborado listo para diseñar y crear una nueva prenda de vestir.

La tela contribuye a la confección y creación de modas o tendencias para la elaboración de una prenda de vestir para el uso que se le quiera dar.

La tela es el principal componente de una prenda de vestir.

De la calidad la tela se desprenden tanto su uso como su costo.

Formas

“En el artículo de hoy me gustaría profundizar sobre la **psicología de las formas** y cómo puede guiarnos a los [diseñadores gráficos](#) en todo el proceso creativo, creando una mejor experiencia de usuario”.

<https://definición.de>

Análisis

Es el diferente gusto impregnado en un patrón para confección de un modelo o diseño en busca de realizar una obra.

Es el conjunto de líneas y trazos con la finalidad de crear diseños para diferentes fines.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”





Es la forma de crear líneas, puntos, figuras diseñando un cuerpo

Es la formación de una figura con diferentes gustos y criterios para satisfacer un requerimiento.

Diseño

“El diseño de autor es aquel que propone una idea original, algo nueva y especial que se aleja de lo convencional y que se impone con personalidad, lo que involucra un profundo proceso de investigación. Es aquel que tiene un significado más allá del simple hecho de vender”.17 abr 2018

<https://definición.de>

Análisis

El diseño es la creación de un bien, cuerpo, modelo etc. nuevo con la particularidad de ser único pues ningún diseño puede ser igual que otro pues tiene la particularidad de ser único aunque se puede multiplicar según sea la necesidad.

Diseño es una acción realizada para obtener un objeto, acorde al gusto y necesidad de un individuo y grupo de individuos.

Diseño es la parte fundamental para la creación de una nueva prenda de vestir o tendencia a seguir de un grupo de personas.

Diseño es la actividad ingeniosa que tiene como fin el realizar un objeto útil para el consumo humano.

Marco Teórico, Conceptual .Legal y marco Temporal y Especial

Es el razonamiento lógico de cómo se debe realizar el inicio de un negocio, donde se describe el nicho de mercado y se establece las técnicas con las que realizaran diferentes acciones en un futuro cercano.

Ejemplo:

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”





Deseamos implementar un negocio de ropa para mascotas en el sector del INFFA parroquia de Conocoto.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



Capítulo 1

1.1. Marco teórico

¿Qué es un modelo de negocio?

Según Osterwalder, Morris y Magretta (2005) “Un Modelo de negocio es una herramienta conceptual que contiene un conjunto de elementos y sus relaciones y permite expresar la lógica de negocio de una empresa específica. “

Análisis

Un modelo de negocio representa un ejemplo a seguir mediante técnicas, y prácticas plasmada en un documento con base conceptual y legal para la constitución de un negocio 2conocido para una fácil adquisición del mismo planteado ideas y plasmando en diversos escenarios para alcanzar los propósitos esperados.

Un modelo de negocio corresponde a la ayuda escrita en un documento que nos orienta al conocimiento de normas y procesos sistemáticos previos al inicio, funcionamiento y existencia del negocio con el fin de obtener el éxito esperado.

1.2 Marco Conceptual

Wikipedia (2023) “Un marco conceptual es una herramienta analítica con variaciones y contextos .Se puede aplicar en diferentes categorías de trabajo donde se necesita una imagen general. Se usa para hacer distinciones conceptuales y organizar ideas.”

Es la parte teórica de un proyecto en la cual se recopila conceptos de varios autores y propio concepto para la realización de cualquier tema a estudiarse.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



Glosario

Producto.- la prenda de vestir para el uso de mascotas.

Material.- la composición de la materia prima antes de la confección.

Modelo.- Ejemplo

Diseño.- Creación única y diferente al común.

Impulsador.- Persona que se encarga de enseñar las bondades que tiene el producto en venta.

Costurera.- Persona encargada de producir las prendas de vestir para mascotas.

Publicidad.- medio de difusión para la obtención de clientes.

Clientes.- Personas que les gusta nuestro producto y lo adquieren.

Calidad.- perfección en material y acabados de la prenda.

Servicio.- Forma personal de realizar una ayuda a otra persona o situación. Que

Precio.- Valor económico que se le etiqueta a una prenda o servicio.

Tendencia.- Moda a seguir según el gusto y preferencias.

Medios.- lugares por los cuales se pueden realizar transacciones de diferentes tipos.

Producción.- es la cantidad de producto que se encuentra en elaboración.

Ventas.- corresponde a la entrega de nuestro producto a cambio de valores monetarios.

Costos.- el valor neto de un artículo para tomarse en cuenta en un proceso de materiales en una empresa o inversión.

Inversión.- Valor monetario con la perspectiva de tener un retorno del capital más la ganancia.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



Estrategia.- La forma adecuada de poner solución a cualquier inconveniente que se de en la empresa con acciones que nos permitirá ver resultados deseados.

Promoción.- se refiere a bajar los precios del producto por un tiempo reducido.

1.3 Idea a defender

La investigación realizada en cuanto al plan de negocios ropa para mascotas Sr y Sra. Bigotes nos permitió conocer la necesidad de implementar este tipo de negocio puesto que por el sector no hay el producto que nosotros ofrecemos, dándonos la oportunidad de dar a conocer nuestra empresa sus productos y servicios.

1.3.1. Fundamentación Legal

La Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, fue creada con la intención de establecer normas que motiven a desarrollar el emprendimiento novedoso , y el desarrollo tecnológico que nos ayuda a estar alineados con la globalización , procurando el avance de la cultura emprendedora implementando nuevas formas de sociedades y financiamiento con el fin de proteger el ecosistema.

La última reforma de esta ley se realizó el 21 de febrero del 2020 y fue publicado en el registro oficial N° 151, en el cual el Gobierno Central se compromete apoyar a los emprendedores con políticas públicas que faciliten el establecimiento de nuevos emprendimientos siempre cuidando el ecosistema

Tomado <https://www.gob.ec.mdg.tràmites.emisi3n.de.permisos>.

Requisitos Obligatorios para iniciar un negocio en la República del Ecuador

- 1.- Registro del Representante legal del establecimiento en la página Web del Ministerio de Gobierno.
- 2.- Registro único de Contribuyentes (RUC).
- 3.- Patente Municipal, licencia única de actividad económica o su equivalente.

1.4. Marco Temporal Especial

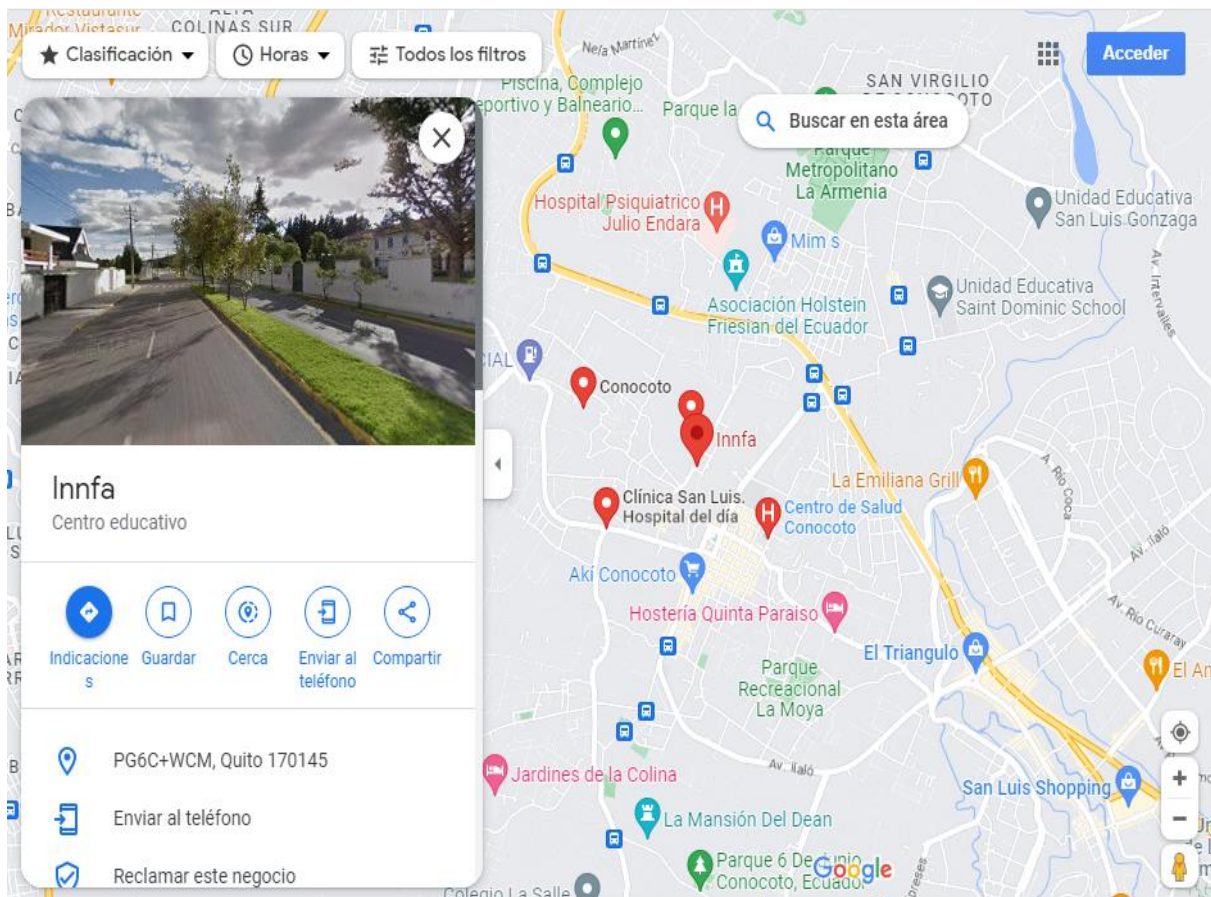
Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



El estudio de nuestro proyecto está ubicado en el Sector del INFFA en el Valle de los Chillos alrededor de nuestra ubicación se encuentra diversas viviendas, conjuntos habitacionales y edificios los mismos que carecen de este servicio.

Fuente: Google Mapas

Figura 1
Ubicación Sector del INFFA



Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



Capítulo II

Marco Metodológico

2.1 Diseño de la Investigación

Para realizar estudios en diferentes investigaciones, se debe hacer de acuerdo a las necesidades que cada proyecto establezca junto con sus herramientas que nos ayudaran a evaluar una imagen real de la situación que se desea resolver y de esta manera se obtendrán los resultados deseados su clasificación se define de la siguiente forma.

. Acorde al Origen de la Información

Histórica: La investigación histórica nos proporciona la base y la experiencia necesaria para realizar un proyecto innovador o mejoras de proyectos en marcha.

. Acorde al Rango de Tratamiento de datos

Descriptiva

La investigación descriptiva representa a una herramienta eminentemente útil para conocer los beneficios y provecho que proporciona el objeto en estudio y dar uso que se espera

Experimenta.

Este tipo de investigación nos proporciona el estudio del objeto experimentando con otros de similares características con el fin de mejorar el objeto esperando tener el resultado esperado.

Cualitativa : Este tipo de investigación se lo realiza a través de información proveniente de la fuente de la producción tomando en cuenta como base importante la experiencia de la persona o personas que al momento se encuentran en funciones de un proyecto en marcha de similares condiciones del que está en estudio, para esta herramienta se utiliza las entrevistas.

Cuantitativa: En cuanto a esta forma de investigación se trata de tomar los criterios de diferentes personas las cuales nos darán un indicativo en cuanto a su propia visión o experiencia de lo que

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”





Figura 8

Mapa Político Pichincha

Fuente <https://educarplus.com/2022/09/lista-completa-de-parroquias-de-quito.html>



Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



Figura 8

Mapa Político Pichincha

Fuente <https://educarplus.com/2022/09/lista-completa-de-parroquias-de-quito.html>

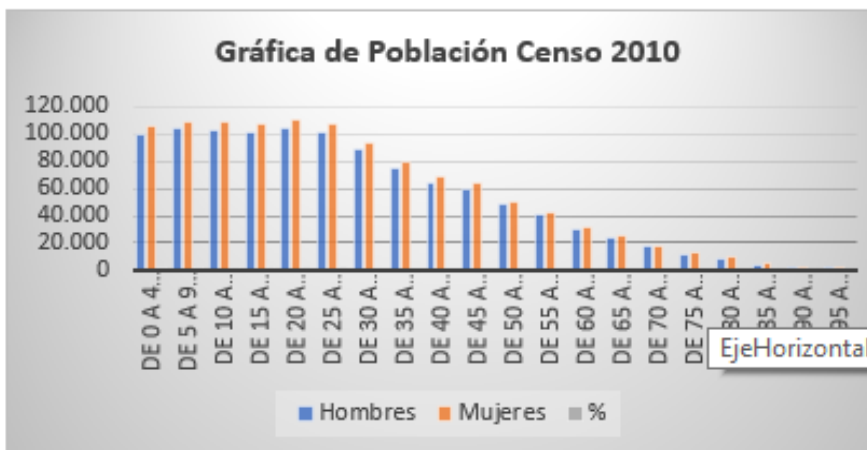
PARROQUIAS RURALES DE QUITO- VALLE DE LOS CHILLOS

PARROQUIAS RURALES DEL DISTRITO METROPOLITANO	
ADMINISTRACION ZONAL LOS CHILLOS	
ZONA 8	CHILLOS
1.-	Conocoto
2.-	Guangopolo
3.-	Alangasi
4.-	La Merced
5.-	Pintag
6.-	Amaguaña

Población del Distrito Metropolitano de Quito año 2010

Figura 10

Población Censo 2010



Elaborado por: Elaboración propia

Fuente: INEC

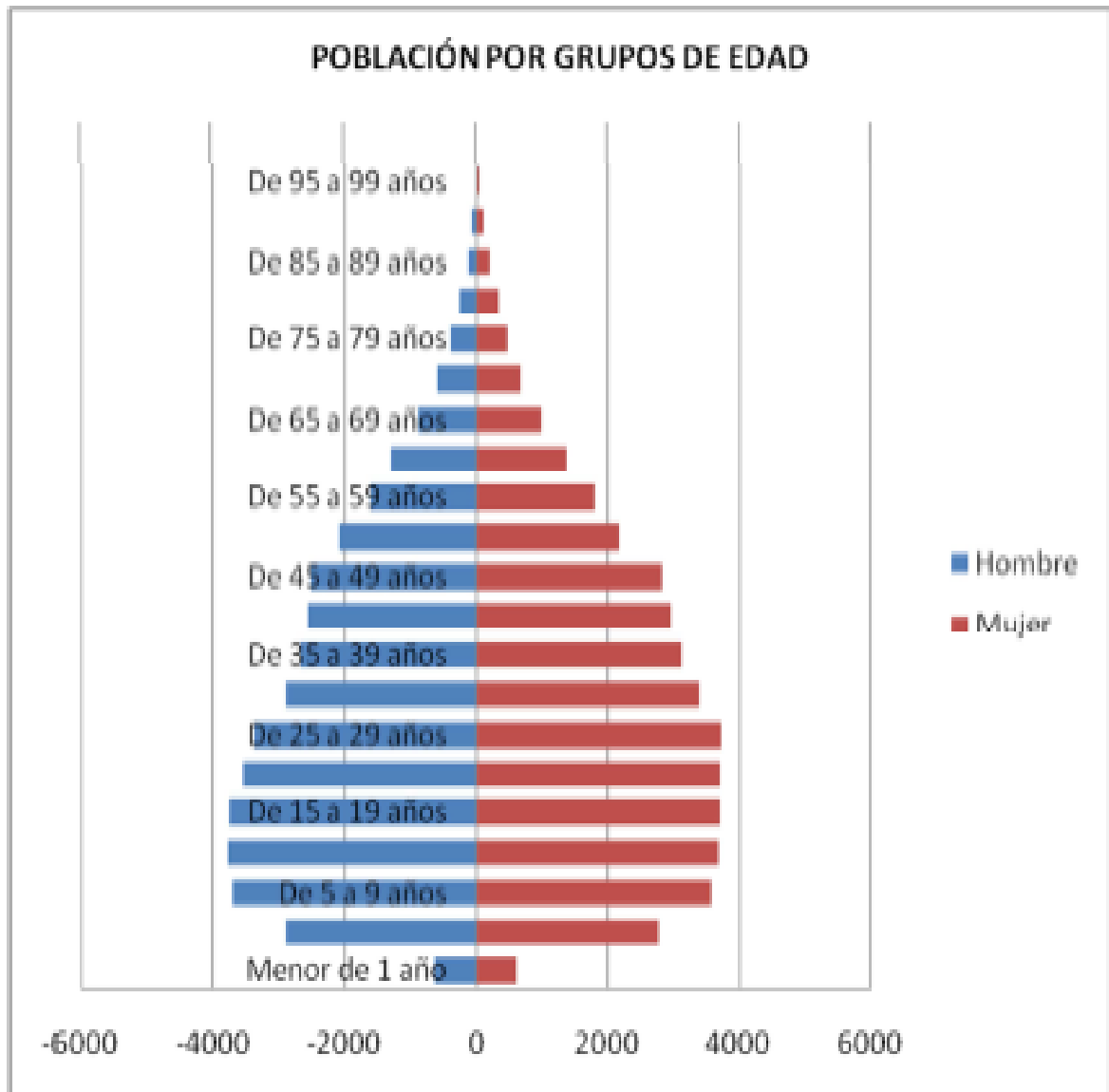
Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"





Fuente: Actualización PD Y OT, GADP de Conocoto, 2015.

ILUSTRACIÓN 2 PIRÁMIDE POBLACIONAL



Fuente: INEC, Censo 2010

Elaboración: Equipo Consultor, 2015

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



Tabla 1

Distribución por Edades año 2010

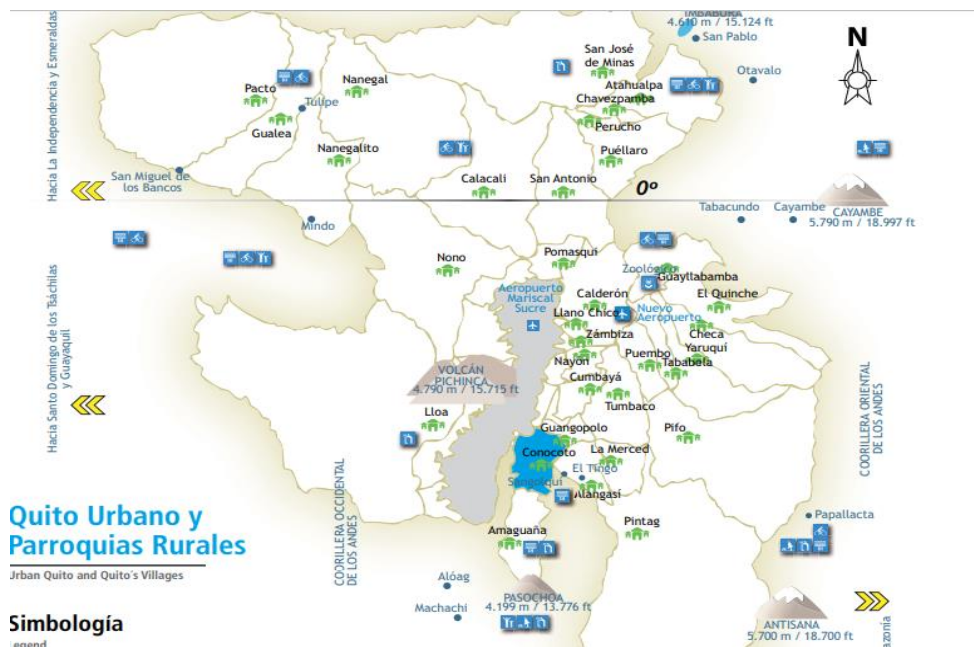
**CUADRO 25 GRUPOS QUINQUENALES DE EDAD
CONOCOTO
GRUPOS QUINQUENALES DE EDAD**

Población por edades	Sexo		Total
	Hombre	Mujer	
Menor de 1 año	631	605	1236
De 1 a 4 años	2894	2788	5682
De 5 a 9 años	3711	3587	7298
De 10 a 14 años	3772	3696	7468
De 15 a 19 años	3765	3704	7469
De 20 a 24 años	3565	3721	7286
De 25 a 29 años	3383	3736	7119
De 30 a 34 años	2906	3389	6295
De 35 a 39 años	2682	3125	5807
De 40 a 44 años	2561	2974	5535
De 45 a 49 años	2518	2836	5354
De 50 a 54 años	2082	2182	4264
De 55 a 59 años	1614	1803	3417
De 60 a 64 años	1295	1383	2678
De 65 a 69 años	887	990	1877
De 70 a 74 años	596	687	1283
De 75 a 79 años	378	470	848
De 80 a 84 años	239	349	588
De 85 a 89 años	120	212	332
De 90 a 94 años	68	105	173
De 95 a 99 años	17	35	52
De 100 años y más	7	4	11

Fuente: INEC, Censo 2010
Elaboración: Equipo Consultor, 2015

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”





2.1.3. Muestra

La muestra de la población que se va a tomar en cuenta para el estudio correspondiente a la herramienta de la encuesta está ubicada en el Sector del INFFA Parroquia de Conocoto.

La Muestra se ha tomado de la población económicamente activa de la Zona 8 que corresponde a la Parroquia de Conocoto donde se establece

Figura 3

Población Económicamente Activa

Población Económicamente Activa (PEA), Inactiva. PEI y en edad de trabajar .PET.

	2001		2010		INGREME
AÑO		%		%	NTO
POBLACIO	53137	100	82072	100	54,5
PEA	22265	41,9	39957	48,,70	79,5
PEI	24284	45,7	27899	34	14,9
PET	46549	87,6	67856	82,7	45,8

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



Fuente: Geografía Urbana, División Política del Ecuador

Tabla 2

Rangos de edades para muestra

EDADES	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
De 25 a 29 años	3383	3736	7119
De 30 a 34 años	2906	3389	6295
De 35 a 39 años	2682	3125	5807
De 40 a 44 años	2561	2974	5535
suman....	11532	13224	24756

Elaborado por: Elaboración propia

Fuente: INEC

- *Matriz Psicográfica*

La Matriz Pictográfica es una de las herramientas de nuestro estudio que nos permite tener un indicador de gustos y preferencias de nuestros futuros clientes pues con esta matriz se nos facilita la forma de analizar a las personas según sus costumbres, gustos y afinidades así podemos observar si es de su gusto y necesidad adquirir nuestro producto y también nos permite ver las preferencias en compras de similares a nuestro producto.

Con esta herramienta nos facilita el hecho de conocer a nuestros clientes y su comportamiento, primero conocer si tienen mascotas y las forma como las considera de este modo al conocer sus gustos y preferencias nos permite a nosotros adelantarnos a satisfacer sus necesidades con las diferentes campañas de publicidad así como de variedad en nuestro producto no solo en calidad sino también en precios competitos al alcance de toda condición económica.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



Tabla 3*Matriz Psicográfica*

PSICOGRÁFICAS			
ESTILO DE VIDA	PERSONALIDAD	BENEFICIOS DEL PRODUCTO	USO DEL PRODUCTO
ORDENADA	NORMAL	AMIGABLE CON LAS MASCOTAS – CONSIDERANDO COMO UN MIEMBRO DE LA	VESTIRLES DE ACUERDO A LA OCASIÓN O TEMPORADA.

Fuente: Elaboración propia*. Segmento de Mercado y Clientes*

Ropa para mascotas Sr y Sra. Bigotes tomo al segmento de mercado

Este grupo de población con pluralidad cultural, se define como un grupo de personas con diferentes gustos y preferencias así como edades y de toda condición social sin embargo al momento de elegir una adquisición de la índole de nuestro producto las personas que tienen más influencia para la compra es por parte de los niños y adolescentes que son la parte fundamental de la sociedad.

Por efectos de estudio de mercado hemos tomado en cuenta un rango de edades que fluctúan de 25 a 44 años sociedad económicamente activa.

Nuestro nicho de mercado está a la disposición de cualquier persona sin definir sexo, edad ni grado de preparación, solo el deseo de adquirir nuestros diseños hechos a medida de los requerimientos de nuestros clientes.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



Tabla 4

Matriz Geográfica

GEOGRÁFICAS		
CIUDAD	PARROQUIA	CLIMA
QUITO	Conocoto	TEMPLADO
CANTIDAD DE POBLACIÓN		ACCESO A TRANSPORTE
82072		SI

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5

Matriz Demográficas

DEMOGRÁFICAS			
EDAD	SEXO	OCUPACIÓN	EDUCACIÓN
25 – 44 AÑOS	SIN DISCRIMINACIÓN	ECONÓMICAMENTE ACTIVA	MEDIA
PROFESIÓN	NACIONALIDAD	ESTADO CIVIL	INGRESOS
SIN DISCRIMINACIÓN	SIN DISCRIMINACIÓN	SIN DISCRIMINACIÓN	SALARIO BASICO UNIFICADO

Fuente: Elaboración propia

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”





Tabla 6

Rango de edades

Elaborado por: Elaboración propia

Fuente: INEC

Población por edades	Sexo	
	Hombre	Mujer
De 25 a 29 años	3383	3736
De 30 a 34 años	2906	3389
De 35 a 39 años	2682	3125
De 40 a 44 años	2561	2974

TOTAL POR

SEXO

11532

13224

TOTAL

PROMEDIO

12378

- *Cálculo de la Muestra*

Para realizar el cálculo de la muestra se ocupará la fórmula correspondiente:

Fórmula:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

N = Población Total = 24756

Za2 = Nivel de confianza = 95% = 1.96²

p = 5% = 0.05

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



$$q = (1 - p) = 0.95$$

$$d = \% \text{ precisión} = 3\%$$

$$n = \frac{11296 * 1.96^2 * 0.05 * 0.95}{0.03^2 * (11296 - 1) + 1.96^2 * 0.05 * 0.95}$$

$$n = \frac{2061.248896}{339.032476}$$

$$n = 199$$

2.2. Técnicas de Investigación

Para la investigación presentada en este Plan de negocios se ha empleado la herramienta de la encuesta con el fin de medir la viabilidad de nuestro proyecto.

2.2.1. Encuesta

La encuesta es un mecanismo de análisis que por medio de preguntas a personas que viven por el sector en estudio se pretende calcular la viabilidad del desarrollo de la empresa.

Descripción de la encuesta

- a. **Motivo:** *mediante un saludo cordial a la persona a la que está dirigida nuestra encuesta le explicamos la razón por la cual necesitamos de su colaboración al llenar nuestra encuesta pues para nosotros su opinión es importante.*
- b. **Requerimiento:** *con una breve información por parte nuestra le hacemos conocer de qué se trata nuestras preguntas.*
- c. **Datos Sustanciales del encuestado:** Son preguntas de tipo general y necesarias en cuanto a nuestra encuesta como son: genero, edad, estado civil, instrucción académica etc.
- d. **Cuestionario:** *La información que se pide en la encuesta debe ser clara, concreta y precisa de modo que pueda ser fácil de tabulación abarcando la mayor información requerida para nuestro estudio hay diferentes tipos de encuestas que nos aportan la información necesaria para nuestro proyecto.*

.Abiertas: es la respuesta a la pregunta realizada en la encuesta, en las palabras y criterio propio de la persona llamada encuestada.

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



.Cerradas: Son aquellas que tienen como finalidad dar alternativas ya designadas como respuesta como son sí, no, otras.

.Opción Múltiple: El encuestador le entrega a las encuestadas alternativas de las cuales puede elegir una o varias según sea su criterio.

- e. *Agradecimiento*: Se trata de la despedida cortesa y puntual con lo que agradece por su aporte al encuestado.
- f. *Diseño de la Encuesta*:



ENCUESTA OLINE

Objetivo

La presente encuesta es con la finalidad de analizar un estudio de investigación en cuanto a gustos y preferencias de un "Plan de negocios ropa para mascotas Sr y Sra. Bigotes"

Requerimiento

Por medio de la presente pedimos de la manera más comedida su atención y gentil ayuda al responder nuestra encuesta misma que nos servirá como una herramienta de evaluación de nuestro proyecto y su aceptabilidad en el mercado.

Datos de Información Requerida

Género

Masculino

Femenino

Edad

Nivel de Estudios

Secundaria

Superior

Otros

Correo Electrónico

Cuestionario

1.- Le gusta comprar ropa a su mascota?

Si

No

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



2.- Le gusta lucir a su mascota con prendas diferentes según la ocasión?

Si

No

3.- Que tipo de prenda le gustaría darle a su mascotita?

Deportivo

Casual

Formal

4.- Con qué frecuencia adquiere un regalo para su mascota?

Semestral

Trimestral

Anual

5.- Considera usted que obsequiar una prenda de vestir para mascotas es un bonito regalo y original?

Si

No

6.- Le gusta que su mascotita tenga varias prendas de vestir según sea la ocasión?

Si

No

7.- Que tipo de material le gustaría que tenga las prendas de vestir para mascotas?

Poliéster

Seda



Jean

Otros

8.- Cuánto estaría dispuesto a pagar por este producto?

\$ 5 - \$10

\$ 10 - \$ 20

\$ 20 - \$ 25

9.- A través de qué medio le gustaría adquirir este producto?

Redes Sociales

Supermercados

Punto especializado

Edad

.....

Agradecimiento.- Agradecemos su gentil ayuda pues para nosotros su criterio es un aporte importante en nuestro proyecto.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”





3/5/23, 8:44 PM

Análisis de SurveyMonkey - Plan de negocios ropa para mascotas Sr y Sra Bigotes Por favor, se solicita responder la encuesta con un tiempo...

Plan de negocios ropa para mascotas Sr y Sra Bigotes Por favor, se solicita respon...



RESUMEN → DISEÑA TU ENCUESTA → GENERA UNA VISTA PREVIA Y CALIFICA → RECOPILA RESPUESTAS → **ANALIZA LOS RESULTADOS** →

PRESENTA LOS RESULTADOS

DESCARGAS

Función de pago
Descarga los datos de tu encuesta en formato .PDF, .XLS, .CSV, .PPTX o SPSS.

[Ampliar plan](#) [Más información »](#)

[Compartir](#)

[Compartir](#)



MAXIMUM RESPONSE LIMIT You have reached your limit of 40 survey responses. To see all 78 responses, upgrade to a paid plan.

ENCUESTADOS: 40 de 78

AGREGAR AL PANEL

RESUMEN POR PREGUNTA

PERCEPCIONES Y TENDENCIAS DE DATOS

Página 1

P1

Especificar género

Respondidas: 40 Omitidas: 0

Femenino



Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"

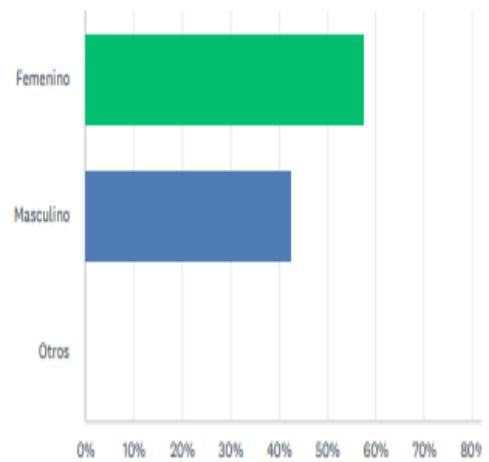




P1

Especificar género

Respondidas: 40 Omitidas: 0



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUES
▼ Femenino	57,50 %
▼ Masculino	42,50 %
▼ Otros	0,00 %

TOTAL

P2

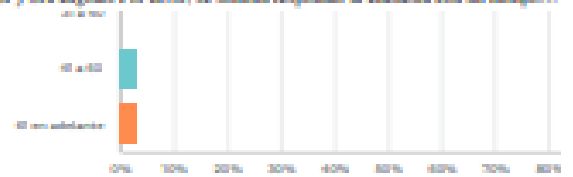
Especificar el intervalo de edad

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



3/3/23, 8:44 PM

Análisis de SurveyMonkey - Plan de negocios ropa para mascotas Sr y Sra Bigotes Por favor, no solicite responder la encuesta con un tiempo...

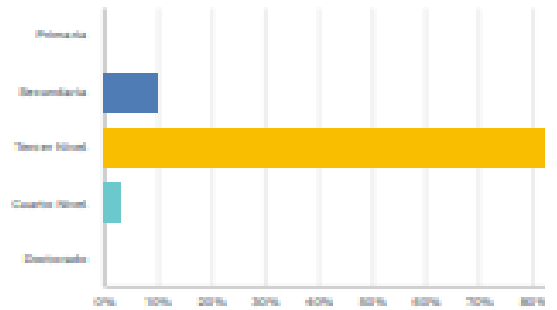


OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTA
16 a 20	0,00%
21 a 30	87,00%
31 a 40	0,00%
41 a 50	3,80%
51 en adelante	3,80%
TOTAL	

P3

Especificar el nivel de estudios

Respondidos: 40 Opciones: 5



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTA
Primaria	0,00%
Secundaria	10,00%
Tercer Nivel	87,00%
Cuarto Nivel	3,80%
Doctorado	0,00%
TOTAL	

P4

Especificar el correo electrónico

Respondidos: 39 Opciones: 1

RESPUESTAS (39) NUBE DE PALABRAS ETIQUETAS (0)

https://www.surveymonkey.com/analysis/71dy001P8X06P7a53Qz0x89vL1DHSXj4QRmgq1W3Fg_4D?show_dashboard_presentation=dashboard_list

2/3

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



Mostrando 28 respuestas seleccionadas

<input type="checkbox"/>	.jcafrachefereid@gmail.com	3/2/2023 11:58 AM	Ver las respuestas
<input type="checkbox"/>	jimengui@uao.edu.ec	3/2/2023 11:58 AM	Ver las respuestas
<input type="checkbox"/>	nicolasieruas120@gmail.com	3/2/2023 11:48 AM	Ver las respuestas
<input type="checkbox"/>	Bryanedcjm_@hotmail.com	3/2/2023 11:24 AM	Ver las respuestas
<input type="checkbox"/>	emmanuelasfoc@uao.edu.ec		



<https://surveyMonkey.com/analisis/Y3vO6tP8LX6tPv53QwOz8VhLIDH5X42Rwote1WRW-3D7shve-dashboard-sonoma&source=dashboard>

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



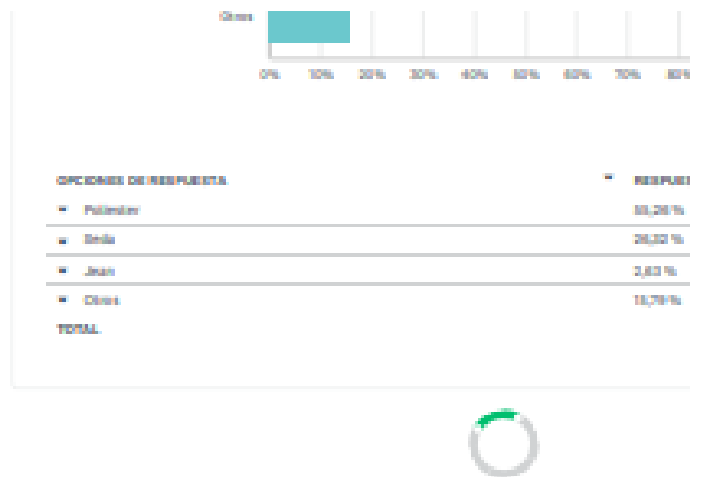
3/5/23, 8:44 PM

Análisis de SurveyMonkey - Plan de negocios ropa para mascotas Sr y Sra Bigotes Por favor, se solicita responder la encuesta con un tiempo...



Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"





ESPAÑOL

[Inicio de Momentive](#) •
 [Oportunidades laborales](#) •
 [Desarrolladores](#) •
 [Aviso de privacidad](#) •
 [Aviso de privacidad de California](#) •
 [Registros de correos electrónicos](#) •
 [Ayuda](#) •
 [Aviso de cookies](#) •
 Copyright © 1999-2023 Momentive •
 [Configuración de cookies](#)



Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



CAPÍTULO III

PROPUESTA

3.1. Plan de Negocios

Este plan de negocios está encaminado al modelo CANVAS como una de las herramientas que nos permite trabajar de mejor manera con el fin de disminuir los procesos a realizarse en nuestro negocio, el Plan de negocio ropa para mascotas Sr Y Sra. Bigotes, ha revisado constantemente como se puede inducir nuestro producto para alcanzar la rentabilidad pretendida utilizando nuevas técnicas para atraer clientes a nuestro negocio en una forma la más conocida como es ser una empresa innovadora de productos que ya se encuentran en el mercado pero mejorado en cuanto a calidad, precio, facilidad de obtención y demás bondades que ofrece el servicio por parte nuestro, para la obtención no solo la satisfacción de los clientes sino también su fidelidad.

- 1.- Propuesta de valor
- 2.- Segmento de mercado
- 3.- Canales de distribución
- 4.- Relaciones con clientes
- 5.- Fuentes de ingresos
- 6.- Recursos Claves
- 7.- Actividades Claves
- 8.- Asociaciones Claves
- 9.- Estructura de costos.



Sr y Sra Bigotes				
SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE MERCADO
	Atención al cliente personalizada		Con respecto a las relaciones con los clientes debemos tomar en cuenta	
	materiales de buena calidad	Entrega de los artículos en el momento oportuno.	de la comunicación se basa en la tecnología por tiempo básicamente	
Distribuidores de telas	última tecnología, última tendencia en accesorios	Entrega a domicilio	nuestra empresa se basa en la mayor parte por los canales de difusión ya mencionados y también personalmente en nuestro punto de venta.	La empresa está ubicada en la Parroquia de Conocoto Sector del INFFA.
hilos	RECURSOS CLAVES	Precios competitivos	CANALES	
tejidos		modelos exclusivos de prendas alineados a la última tendencia	punto de ventas	
accesorios	Asistencia	Atención personalizada al cliente pre venta y post venta	redes sociales	
	y	Promociones	facebook	
	artículo de venta	canales de venta.-punto de venta, redes sociales, facebook, whatsapp	whatsapp	
ESTRUCTURA DE COSTES		FUENTES DE INGRESO		
	Para la estructura de los costos se ha estimado los valores invertidos en materia prima, mano de obra y personal administrativo.		Venta de ropaje y accesorios " Sr y Sra Bigotes "	

¿A quién pretende servir tu modelo de negocio?

Nuestro negocio pretende servir a las personas comprendidas de 25 años a 40 años hombres y mujeres puesto que en las mascotas son buenos compañeros no solo para familias para los niños, también son buenas compañías para las personas solas sea el género que sea sin embargo el rango elegido son personas que por lo regular el rango que elegí corresponde a las personas generadoras de recursos capas de ser excelentes clientes pues les gusta lo novedoso e innovador.

MATRIZ CONSTRUCCIÓN DE PROPUESTA DE VALOR

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



3.2. Propuesta de Valor

Figura 4

Propuesta de Valor



Fuente: 123RF

¿Qué ofrecerás a tu segmento de clientes?

Una comunicación fluida con el propósito de siempre estar adelante de las últimas tendencias que se utiliza en este mundo globalizado en cuanto a las mascotas y de esta forma siempre mantener el interés de clientes seguros y complacidos.

¿De qué forma resolverás sus problemas?

Para resolver los problemas de nuestros clientes debemos saber cuál es la necesidad que al parecer se establece y enseguida le traeremos la solución en caso de vestuarios nosotros seremos quien les daremos la solución con prendas adecuadas no solo para la ocasión sino también según se requerimiento en precio y calidad.

En el caso que sus necesidades fueran perfiladas más halla de nuestros servicios tenemos convenios con otras empresas de alimentos, servicios y asistencia en salud para mascotas de una forma oportuna, ágil, y versátil de esta manera ganamos todos y al tener todas estas facilidades para nuestro consumidor nos aseguramos su continua decisión de escogernos para su servicio.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”





Tabla 7

Propuesta de Valor

Fuente: Elaboración propia

MATRIZ CONSTRUCCIÓN DE PROPUESTA DE VALOR				
CRITERIOS	RESPUESTAS			
Realizar un estudio de mercado con nuestros competidores en cuento a precios de sus artículos de similares condiciones a nuestros artículos. De esta manera se establece los precios fijos y variables.	COMPARATIVA PRECIOS COMPETENCIA			
	VARIBALE	COMO PERROS Y GATOS	LA CASA DE LA MASCOTAA	SUPERMAXI
	PRECIO	25	30	22.99
Analiar al cliente que atendemos con el fin de dar nuestro mejor servicio.				
Acudir a normas de control interno de los articulos y servicios para la venta de modo que sea una politica de la empresa para garantizar la calidad de nuestro artículo y servicios a los clientes.	Los materiales que se utilizan para la elaboración de nestras prendas de vestir para mascotas son de buena calidad y duravilidad de facil colocación.			
Describir la inconformidad del cliente y experiencias no gratas en otros lugares de los cuales hemos superado las expectativas de nuestro cliente.	Nuestro articulo tiene entre sus beneficios el servicio al Cliente entrega a domicilio e información de nuestros productos y promociones medidante redes sociales el cual nos facilita poderle servir sin la molestia de acudir a nuestras instalaciones.			



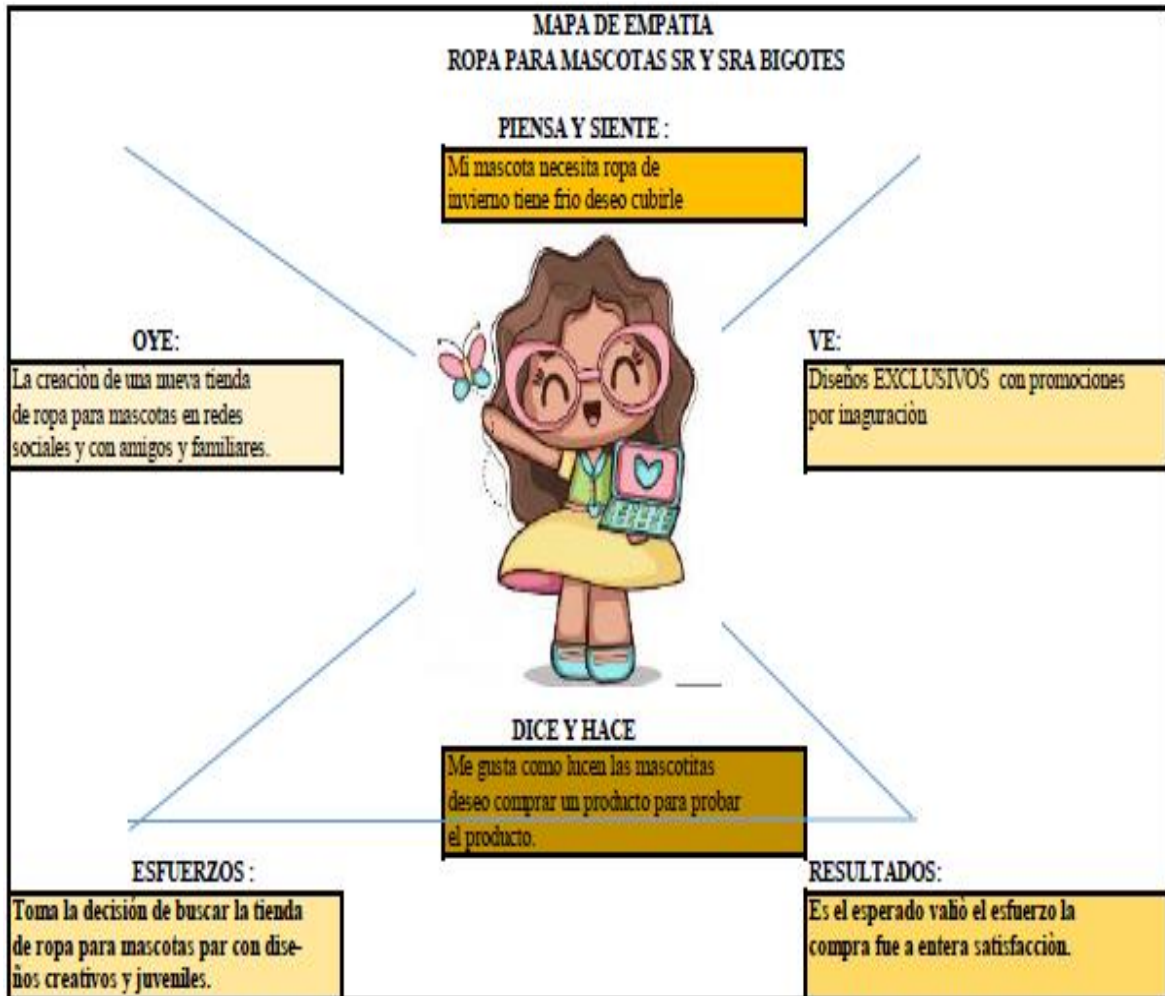


En base al estudio de la personalidad de nuestro cliente ver la forma de complacer su gustos y exigencias de modo de tener un cliente satisfecho.	La variedad de nuestros productos nos permite alcanzar la satisfacción de nuestros clientes según sea sus gustos y preferencias.			
Analizar mediante un cuadro comparativo con nuestros competidores de los beneficios de nuestra empresa con el fin de una mejora continua.	CUADRO COMPARATIVO			
	VARIBALE	COMO PERRROS Y GATOS	LA CASA DE LA MASCOTAA	SUPERMAXI
	variedad en tipos exclusivos de modelos de prendas	si	si	si
variedad en precios y calidad descuento a la economía de nuestro cliente sin perder nuestro estilo.	si	si	no	
Identificar cuáles son los Trabajos del cliente al adquirir el producto o servicio que nosotros vamos a aumentar para garantizar la satisfacción.	Al adquirir el producto, los clientes podrán acceder a promociones y descuentos especiales, mismos que serán promocionados a través de las redes sociales del establecimiento.			
Avalizando constantemente que se entregue en tiempos definidos la producción del artículo en estudio como la entrega y el servicio del mismo siempre tratando de abaratar costos y entregar mejores precios sin decaudar la calidad.	Hemos tomado en cuenta como un medio de valoración continua de nuestros productos una mini encuesta que llega al correo de nuestros clientes juntamente con la emisión de la factura electrónica que le llega a nuestros clientes.			
En cuanto a la elaboración de nuestro logotipo " Sr y Sra Bigotes" representa el deseo por parte nuestra servir a la familia en general así como nuestro respeto y compromiso y de esta manera establecer una marca y la fidelidad de nuestros clientes .	logotipo			
Puntualizar la diferencia y al mismo tiempo sugerir la ocasión con la cual sería conveniente el uso de nuestras prendas para las mascotas.	La división de nuestro producto es la siguiente: <ul style="list-style-type: none"> 1. Línea deportiva 2. Línea casual 3. Línea formal 			



Figura 5

Mapa de Empatía



¿Cómo conocerá y evaluará el segmento de clientes?

Mediante un mapa de empatía que nos facilita realizar el estudio en una forma rápida precisa y concisa con que segmento de cliente contamos al momento tanto de acudir las encuestas como el momento de una atención personalizada esto nos permitirá atender de mejor forma y eficazmente a nuestra clientela.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



3.3. Canales de Distribución

Figura 6
Canales de Distribución



Fuente: Edisofer S.L.

TIPOS DE CANALES		FASES DE CANALES					
		INFORMACIÓN	EVALUACIÓN	COMPRA	ENTREGA	POSVENTA	
		¿Cómo presentamos los productos y servicios de nuestra empresa al público en general?	¿Cómo sugerimos a los clientes a calificar nuestra propuesta de valor?	¿Cómo pueden adquirir los productos y servicios nuestros clientes?	¿Cómo informamos nuestra propuesta de valor a nuestros clientes?	¿Qué ventaja posventa ofrecemos en nuestra empresa ?	
PROPIO	DIRECTO	EQUIPO COMERCIAL	Los de productos de la empresa son publicados para su compra por medio de redes sociales, puntos de venta, Facebook.	A nuestros clientes les pedimos su recomendación para una mejora continua en nuestros servicios	tarjeta del nexco , pago en efectivo o transferencia.	a elección del cliente	Continuamente le tendríamos informado de las nuevas colecciones y promociones.
	VENTAS HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS	correos WhatsApp Facebook	recojemos su proposición y sugerencia.	Reservaciones	Según lo convenido con el cliente	Mediante una evaluación del servicio por wasapp.	

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”





Figura 7

Página Web “Sr y Sra. Bigotes”

PRODUCTO DE NUESTRA PAGINA WEB

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Rientes”



Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”





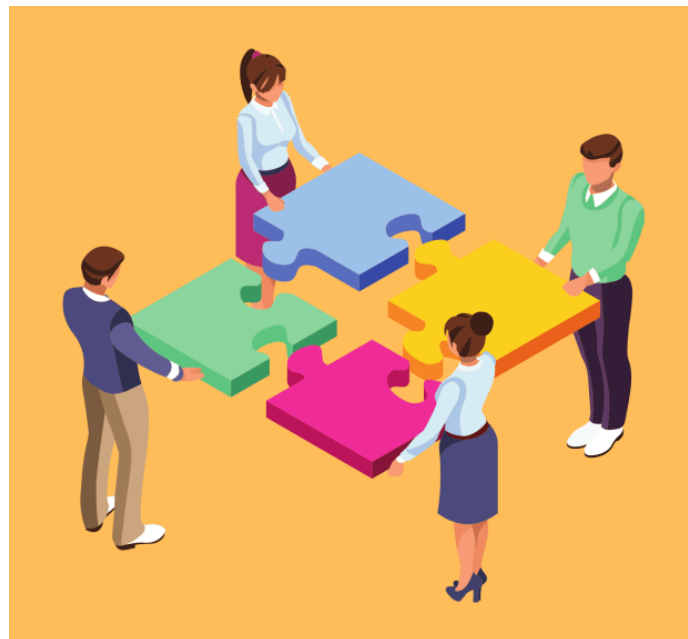
3.4. Relación con el Cliente

¿Cómo conocerá y evaluará, y cómo decidirá, comprará y recibirá soporte post venta tu segmento de clientes?

La empresa constantemente utiliza las herramientas tecnológicas que nos brinda el mundo globalizado en el que vivimos como son (redes sociales – página web-WhatsApp) entre otros para estar continuamente comunicados con nuestros clientes de esta manera existe retroalimentación para una mejora continua por parte nuestra.

Figura 8

Relación con el cliente



Fuente: Blog Benito Castro

¿Qué tipo de relación mantendrás con tu segmento de clientes?

La empresa se encuentra ubicada en la Parroquia de Conocoto, Sector del INNFA sirviendo en especial a clientes del sector y sus alrededores.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”





Del sector en el que nos encontramos tenemos la posibilidad de atender y hacer entregas a domicilio si fuera ese el requerimiento de nuestros clientes contamos con una diversidad de canales de distribución que nos ayuda a cumplir con la atención adecuada en el momento preciso.

Realizamos promociones para nuestros clientes en fechas en las cuales podemos estimular nuestro producto para la venta.

TIPO DE EXPERIENCIA	DESCRIPCIÓN	EJEMPLO A SEGUIR
Experiencia	Producto eminentemente nuevo diferente al mercado normal	Cada prenda de vestir es diseñada con buen gusto y de acuerdo a la temporada y tendencia actual.
Comodidad	Selección del producto por la pagina web	Entrega en el lugar que se encuentre el cliente.
Satisfacción	Diversidad de productos con los debidos descuentos y promociones.	Precios, calidades, modelos a escoger con precios competitivos para el mercado.

3.5. Fuentes de Ingreso

Figura 9

Vías de Ingreso



Fuente: Freepik

¿Cuál será la forma en que tu modelo pretende financiarse y obtener ingresos?

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”





La forma como el Plan de negocios ropa para mascotas “Sr y Sra. Bigotes” pretende obtener ingresos se ha base de la venta y distribución de ropa para mascotas pues lo que se desea alcanzar es hacernos conocer en el mercado por nuestra calidad de producto y servicio mediante la marca Sr Y Sra.” Bigotes “, y no solo atender en nuestra tienda del producto sino nivel del mercado en general.

CASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
VENTAS	. Venta del producto . Promociones de productos y accesorios
PRÉSTAMOS	. Capital semilla como préstamo en el Banco del Pacifico para microempresas.
INVERSIÓN	. Adquisición de insumos para la fabricación del producto. . Maquinaria y mobiliario para la creación de la empresa

Fuente: Autoría propia

3.6. Recursos Clave

Figuran 10

Recursos Clave



Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”





Fuente: Bing images

¿Requieres de uno o más recursos clave para tu negocio?

Recursos Clave para el negocio

RECURSO	DESCRIPCIÓN
FINANCIEROS	· Se cuenta con capital semilla paa el inicio de este negocio.
FÍSICOS	· Maquinas para realizar las prendas de vestir, anaqueles, vitrinas, mostrador, caja, buena iluminación. ,
TECNOLÓGICOS	· Contamos con equipos tecnológicos adecuados para la publicidad y propaganda.
INTELECTUALES	· Base de datos de nuestros clientes y amigos con el fin de tener buena comunicación y enviarles nuestras promociones y nuevos diseños.
HUMANOS	· Calidez y buena atención al cliente.

Fuente: Autoría propia

Es importar contar con una amplia base de clientes con datos verídicos y verificables, así como también con personal calificado para el desarrollo del producto, un stock mínimo de macetas y plantas para la ejecución de trabajos.

3.7. Actividades Clave

Figuran 11

Actividades Clave



Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



Fuente: <https://www.bing.com/>

¿Qué actividades son claves para que tu modelo de negocios funcione?

El Procesamiento del diseño del cliente acompañado de una variedad en stock de macetas, así como también de plantas ornamentales y medicinales para la ejecución del producto final.

Además del manejo correcto de las plataformas y canales digitales para que las mismas sean constantemente actualizadas y contengas artículos de interés y ayuda a nuestro cliente.

Y el servicio y atención post venta que contenga un enfoque de ayuda constante enfocado en el mantenimiento del producto.

3.8. Asociados Clave

Figuran 12

Socios Clave



Fuente: <https://www.bing.com/>

¿Quiénes serán los asociados clave de tu modelo de negocio?

Los socios claves con los que cuenta la empresa son aquellas empresas que al igual que nosotros ofrecemos a los dueños de mascotas un servicio así como una atención privilegiada como es el vestuario de las mascotas (perros y gatos), nuestros socios estratégicos son los que nos complementan en nuestro servicio a las mascotas como son :

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



ACCIONISTA CLAVE				
Nombre	Cédula	Correo	N° Telefónico	Dirección
Marcia Cecilia Pozo Pèrez	1708297328	triunfocecilia8@hotmail.com	984027707	Conocoto " Conjunto los Olivos".
PROVEEDORES CLAVES				
Nombre Comercial	Nombre Gerente	Dirección	N° Telefónico	Correo
Macota Moda pet shop Ecuador	Luis Rivera	Lugo N22 y - 87 y Ladron de Guevara	995609758	mascotamoda@hotmail.com
Mundo Magico para Mascotas	Sandra Venegaz	AV.. Oswaldo Guayasamin Secto de Cumbaya	984444891	mundomagicomasc@gmail.com

Se obtendrán socios claves con los cuales se unirán fuerzas para ser mucho más eficientes y poder llegar a más clientes, los socios claves serán empresas que complementen la línea de producción de la empresa, tales como empresa de telas, algodón entre otros, debido a que la compañía necesita tener un entorno óptimo que lo lleve al objetivo principal que es la satisfacción de la necesidad del cliente con el producto que se le quiere vender.

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"

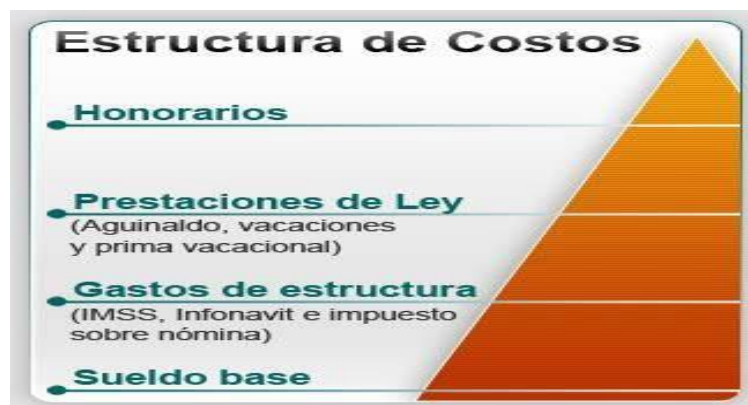




3.9. Estructura de Costos

Figura 13

Estructura de Costos



Fuente: <https://www.bing.com/>

¿Cuál es tu estructura de costos? ¿Cuáles son los egresos más importantes del modelo de tu negocio?

La estructura de costos está basada en la inversión inicial de acuerdo a la actividad comercial de la empresa, tomando en cuenta los siguientes valores en cuanto mano de obra y personal administrativo, el cuadro adjunto ha sido ejecutado con la herramienta de Excel y se adjunta a este proyecto.

Costos del Plan de negocios ropa para mascotas “Sr y Sra. Bigotes “

Tabla 8

Costos de Materia Prima Proyectada a 5 años

Fuente: Elaboración propia

Nº	MATERIALES E INSUMOS	MEDIDAS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027
1	Materia Prima 1 (TELA)	METROS	100	0,75	\$75,00	\$900,00	\$1.035,00	\$1.190,25	\$1.368,78	\$1.574,09
2	Materia Prima 2 (TELA DE ALGODÓN)	METROS	100	0,60	\$60,00	\$720,00	\$828,00	\$952,20	\$1.095,00	\$1.259,25
3	Materia Prima 3(RESORTES)	PIEZAS	100	0,15	\$15,00	\$180,00	\$207,00	\$238,05	\$273,75	\$314,81
4	Materia Prima 4(TELA ESTAMPADA)	METROS	100	0,70	\$70,00	\$840,00	\$966,00	\$1.110,90	\$1.277,53	\$1.632,08
5	Materia Prima 5(VELCRO)	PIEZAS	80	1,25	\$125,00	\$1.500,00	\$1.725,00	\$1.983,75	\$2.281,31	\$2.623,50
6	Materia Prima 6(ENCAJE)	PIEZAS	80	0,20	\$20,00	\$240,00	\$276,00	\$317,40	\$365,01	\$419,76
7	Materia Prima 7(TERCIPELO)	METROS	100	0,80	\$80,00	\$960,00	\$1.104,00	\$1.269,60	\$1.460,04	\$1.679,04
8	Materia Prima 8(HILOS)	CAJAS	60	0,30	\$18,00	\$216,00	\$248,40	\$285,66	\$328,50	\$377,77
9	Materia Prima 7(AGUJAS)	CAJAS	50	0,10	\$5,00	\$60,00	\$69,00	\$79,35	\$91,25	\$104,93
Costo total Materiales (para un mes en promedio.					\$468,00	\$5.616,00	\$6.458,40	\$7.427,16	\$8.541,17	\$9.985,23

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



Tabla 9*Proyección Capacidad de Unidades de Producción***Fuente:** Elaboración propia

Producto	Producción Diaria	Producción semanal	Producción anual Año 1	Producción anual Año 2	Producción anual Año 3	Producción anual Año 4	Producción anual Año 5
Línea Deportiva	36	180	10.800,00	12.420,00	14.283,00	16.425,45	18.889,26
Línea Casual	36	180	10.800,00	12.420,00	14.283,00	16.425,45	18.889,26
Línea Formal	24	120	4.896,00	5.630,40	6.474,96	7.446,20	8.563,13
Prodi. TOTAL	96	480	26.496,00	30.470,40	35.040,96	40.297,10	46.341,65

Fuente: Elaboración Propia**Tabla 10****ANEXO DE REMUNERACIONES**

ANEXO DE REMUNERACIONES					
CARGO	n° de persona	Sueldo mes	Categorización	Sueldo anual	Sueldo anual con beneficios
Gerente	1	\$ 500,00	Administrativo	\$ 6.000,00	\$ 7.800,00
Jefe Administr	1	\$ 450,00	Administrativo	\$ 5.400,00	\$ 7.020,00
vendedor	2	\$ 300,00	ventas	\$ 7.200,00	\$ 9.360,00
Asistente de p	2	\$ 300,00	producción	\$ 7.200,00	\$ 9.360,00
		\$ 1.550,00		Total	\$ 33.540,00

Fuente: Elaboración propia**3.11.1. Organización de la Empresa**

Es importante la organización en nuestra empresa la distribución eficiente, y efectiva de tareas al personal en general tanto al personal administrativo como al personal de

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"

producción eso nos permitirá realizar campañas de publicidad así como de producción realizando nuevas creaciones de prendas de vestir para mascotas diferentes diseños propios de nuestra empresa con materiales de buena calidad otorgando a nuestros clientes el servicio diligente y cordial para que todo quede a satisfacción de nuestros clientes.

3.11.2. Misión

Somos una Sociedad que fabrica y comercializa prendas de vestir para mascotas cuyo distintivo se expresa en el diseño exclusivo de prendas de alta calidad en cuanto creación y material utilizado en nuestro producto, está dedicado a personas que aman sus animales, que les gusta expresar su amor a través de la compra de artículos para su uso como vestuario, accesorios y demás para sus mascotas.

3.11.3. Visión

Ser una empresa reconocida en poco tiempo como una de las más efectivas en cuanto a la creación y comercialización de vestuario y accesorios para mascotas con la constante innovación de modelos manteniendo siempre su estándar de calidad y servicio.

3.11.4. Organigrama Estructural

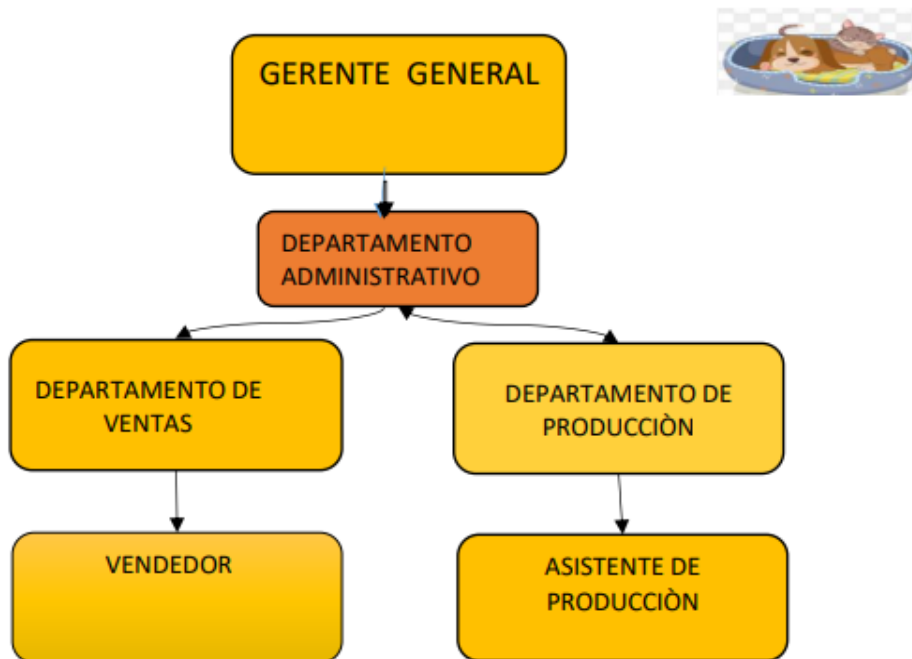
“Sr y Sra. Bigotes”, tiene un organigrama estructural jerárquicamente establecido por Departamentos de la organización el siguiente es el listado que se menciona.

- Gerente General
- Departamento Administrativo
- Departamento de Ventas – Ventas
- Departamento de Producción – Asistente de Producción.





ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA " ROPA PARA MASCOTAS " Sr y Sra Bigotes"



Figura

Organigrama Estructural "Sr y Sra. Bigotes"

Fuente: Elaboración propia

3.11.5. Organigrama Funcional de la Empresa

Esta establecido en el Organigrama funcional de la empresa, los puestos para la conformación de esta.

Tabla 11

Estructura de Funciones Gerente General

NOMBRE DEL CARGO:	GERENTE GENERAL
DESEMPEÑO EN A LA EMPRESA:	Nomina - IESS
LINEA DE REPORTE:	Representante Legal de la empresa
LINEA DE SUPERVICIÓN:	<ul style="list-style-type: none"> • Departamento de Producción. • Departamento de Publicidad y Ventas. • Departamento Administrativo Financiero.

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



Detalle de funciones:

Está representando a la Gestión Financiera:

La toma de decisiones para impulsar al desarrollo de la empresa

Realizar proyectos.

Gestionar planes de Inversión dentro y fuera de Ecuador, Capacitación, Desarrollo y Motivación

Investigación e Innovación,

Representación Legal de la Empresa Perfil del cargo:

Estudios: Cuarto nivel especialidad Administración en Empresas o profesiones afines

Utilización amplia de herramientas informáticas, plataformas digitales.

Ofimática: Nivel avanzado en Excel, Word, Power Point, Plataformas digitales.

Inglés: Nivel avanzado.

Tabla 12

Estructura Funciones Jefe Administrativo Financiero

NOMBRE DEL CARGO:	JEFE ADMINISTRATIVO FINANCIERO
DESEMPEÑO EN A LA EMPRESA:	Nomina - IESS
LINEA DE REPORTE:	Gerente General

Detalle de funciones:

Establece normas de requerimientos para provisión de herramientas, suministros. materiales, insumos para el buen funcionamiento de la empresa en tiempos planificados.

Realiza contactos para los procesos de compras y ventas para planificar los procesos de producción y la entrega oportuna de los productos a los consumidos.

Ejecuta las recomendaciones de autoría Interna y externa con respecto a la empresa.

Elabora el proceso contable desde el registro de las facturas, libro diario movimiento ingresos, compras, gastos estados financieros.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



Selecciona el personal, realiza contratos, convenios, pago del seguro social, horas extras, y comisiones por ventas.

Encargando de contrato de una aseguradora contra desastres naturales y similares para precautelar los bienes de la empresa.

Perfil del cargo:

Estudios: Tercer Nivel especialidad Contabilidad y Auditoría o Similares.

Buen manejo de herramientas informáticas, Plataformas, Redes Sociales, nivel avanzado de Inglés.

Tabla 13

Estructura Agente Vendedor

NOMBRE DEL CARGO:	AGENTE VENDEDOR 1-2
DESEMPEÑO EN A LA EMPRESA:	Nomina - IESS
LINEA DE REPORTE:	Gerente General
LINEA DE ACCIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • promover ventas por internet, plataformas, wasap. • ventas al por mayor y menor y personalizada

Detalle de funciones:

Planificar con la asesoría del Gerente General la estrategia que se deberá tomar para la introducción y venta del producto.

Manejo excelente de redes sociales, correos electrónicos, plataformas.

Hacer el seguimiento conjuntamente con la nueva oferta de nuevas colecciones a nuestros clientes y amigos.

Manejar las promociones según las épocas del año.

Estar revisando constantemente la cadena de valor de la empresa.

Revisar la nueva tendencia en otros lugares a nivel nacional e internacional para adaptarles a nuestra realidad.

Revisar constante mente la cartera de clientes e ir ampliando nuestra cartera con nuevos productos y requerimientos.

Revisar continuamente las sugerencias de nuestros clientes para una continua mejora y un mejor servicio.

Agendar reuniones semanales para revisar los resultados de nuestras gestiones y la forma de captar mejores resultados.

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



Cobrar la cartera a las empresas que son nuestros clientes.

Estar en continua comunicación con el departamento de producción para saber las existencias de los productos con sus bondades y calidad según sea la temporada.

Perfil del cargo:

- Estudios: Nivel universitario en las ramas de Marketing o Administración de Empresas.
- Ofimática: Nivel avanzado en Excel, Word, Power Point, telecomunicaciones, canales digitales.
- Conocimientos en: Atención al cliente, liderazgo.
- Inglés: Nivel Avanzado.

Tabla 14

Estructura Funciones Asistente de producción 1-2

NOMBRE DEL CARGO:	ASISTENTE DE PRODUCCIÓN 1-2
DESEMPEÑO EN A LA EMPRESA:	Nomina - IESS
LINEA DE REPORTE:	Gerente General
LINEA DE ACCIÓN	• diseño y confección de prendas de vestir mascotas por tallas y modelos ,accesorios.

Detalle de funciones:

- Comunicación directa con el Gerente Administrativo para la provisión del producto en nuestros puntos de venta.
- Diseño del producto según las últimas tendencias a nivel nacional e internacional.
- Coordinación directa con los vendedores para realizar las entregas en los sitios que el consumidor desea.
- Coordinación con el Gerente Administrativo en cuanto a la cantidad de material y de sumos es necesario para la elaboración de nuevas colecciones.
- Coordinación con el Gerente Administrativo para el control de calidad y diseño.

Perfil del cargo:

- Estudios: Nivel educación secundaria.
- Ofimática: Nivel medio en Excel, Word, telecomunicaciones, canales y plataformas digitales.

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



- Conocimiento y destreza para el uso de maquinaria que se necesita para la confección de las prendas.

3.11.6. Diagrama de Distribución de Fábrica.

Plano de distribución de la planta, fotos y/o cotizaciones de maquinaria y equipo:



Fuente: Elaboración propia

3.11.7. Conocimiento de las Características del Producto

El Plan de negocios ropa para Macotas “ Sr y Sra. Bigotes “ considera como una técnica o idea central la propuesta de un producto diseñado exclusivo de prendas de vestir para mascotas , según el gusto y exigencias del cliente la parte extensiva de nuestra oferta de valor es la atención personalizada que tiene nuestros clientes así como el seguimiento post venta y de esta manera

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes” 

sostener una continua comunicados con nuestros clientes y por parte nuestra expresar una continua mejora al servicio y a las propuestas de nuestro producto.

Línea Deportiva:

Esta línea deportiva para mascotas representada en prendas y modelos exclusivos para mascotas con la finalidad de verse vestidos de acuerdo a la ocasión según sea la necesidad de sus dueños al acompañarlos a los eventos deportivos que deseen, son prendas de fácil colocación, lavado y secado dando una distinción al ponerlos a lucir.

Esta línea está a la disposición en nuestro punto de venta así como en los canales de distribución.

Tabla 15

Matriz de Características Línea Deportiva hembras y machos

LINEA	LÍNEA DEPORTIVA
TIEMPO DE PRODUCCION Y ENTREGA	3 DIAS
TIEMPO MÁXIMO DE DEMORA	2 DIAS
CALENTADORES	VARIEDAD EN COLORES Y DISEÑOS
	TALLAS DE LA S,M,L,XL,XXL
	PRECIO . 12 (S) 14 (M) 16 (L) 18 (XL) 20 (XXL)
FOTO DEL PRODUCTO	

Fuente: Elaboración propia

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



Línea Casual para Machos:

Esta línea es cómoda con diseños exclusivos para perro macho dando a nuestra mascota un tono sencillo pero elegante ideal para paseos y reuniones dentro y fuera de casa.

2 líneas Casual Machos

MATRIZ -DE CUALIDADES DEL PRODUCTO	LÍNEA DE CASUAL HEMBRAS
TIEMPO DE PRODUCCION Y ENTREGA	3 DIAS
TIEMPO MÁXIMO DE DEMORA	2 DIAS
TERNOS CASUAL PARA MASOTAS MACHOS	VARIEDAD EN COLORES Y DISEÑOS
	TALLAS DE LA S,M,L,XL,XXL
	PRECIO . 8 (S) 10 (M) 12 (L) 14 (XL) 16 (XXL)
FOTO DEL PRODUCTO	

Todos estos diseños tenemos en varios colores y tallas también según sea su preferencia se encuentra en nuestros puntos de venta.

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



Tabla 16*Matriz de Características Línea Casual hembra*

Esta línea es cómoda con diseños exclusivos para perro hembra dando a nuestra mascota un tono sencillo pero elegante ideal para paseos y reuniones dentro y fuera de casa.

MATRIZ -DE CUALIDADES DEL PRODUCTO	LÍNEA DE CASUAL HEMBRAS
TIEMPO DE PRODUCCION Y ENTREGA	3 DIAS
TIEMPO MÁXIMO DE DEMORA	2 DIAS
VESTIDOS	VARIEDAD EN COLORES Y DISEÑOS
	TALLAS DE LA S,M,L,XL,XXL
	PRECIO . 8 (S) 10 (M) 12 (L) 14 (XL) 16 (XXL)
FOTO DEL PRODUCTO	

Fuente: Elaboración propia

Todos estos diseños tenemos en varios colores y tallas también según sea su preferencia se encuentra en nuestros puntos de venta.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



3 línea formal para hembra y macho.

Esta línea fue confeccionada y diseñada para las mascotas hembra y macho con diseños exclusivos y elegantes para ser lucidos en fiestas o reuniones formales estarán con vestidos elegante y exclusiva.

Tabla 24

Matriz de Características Línea formal hembra y macho

MATRIZ -DE CUALIDADES DEL PRODUCTO	LÍNEA DE CASUAL HEMBRAS
TIEMPO DE PRODUCCION Y ENTREGA	3 DIAS
TIEMPO MÁXIMO DE DEMORA	2 DIAS
TERNOS FORMALES PARA MASOTAS HEMBRAS Y MACHOS	VARIEDAD EN COLORES Y DISEÑOS
	TALLAS DE LA S,M,L,XL,XXL
	PRECIO . 8 (S) 10 (M) 12 (L) 14 (XL) 16 (XXL)
FOTO DEL PRODUCTO	

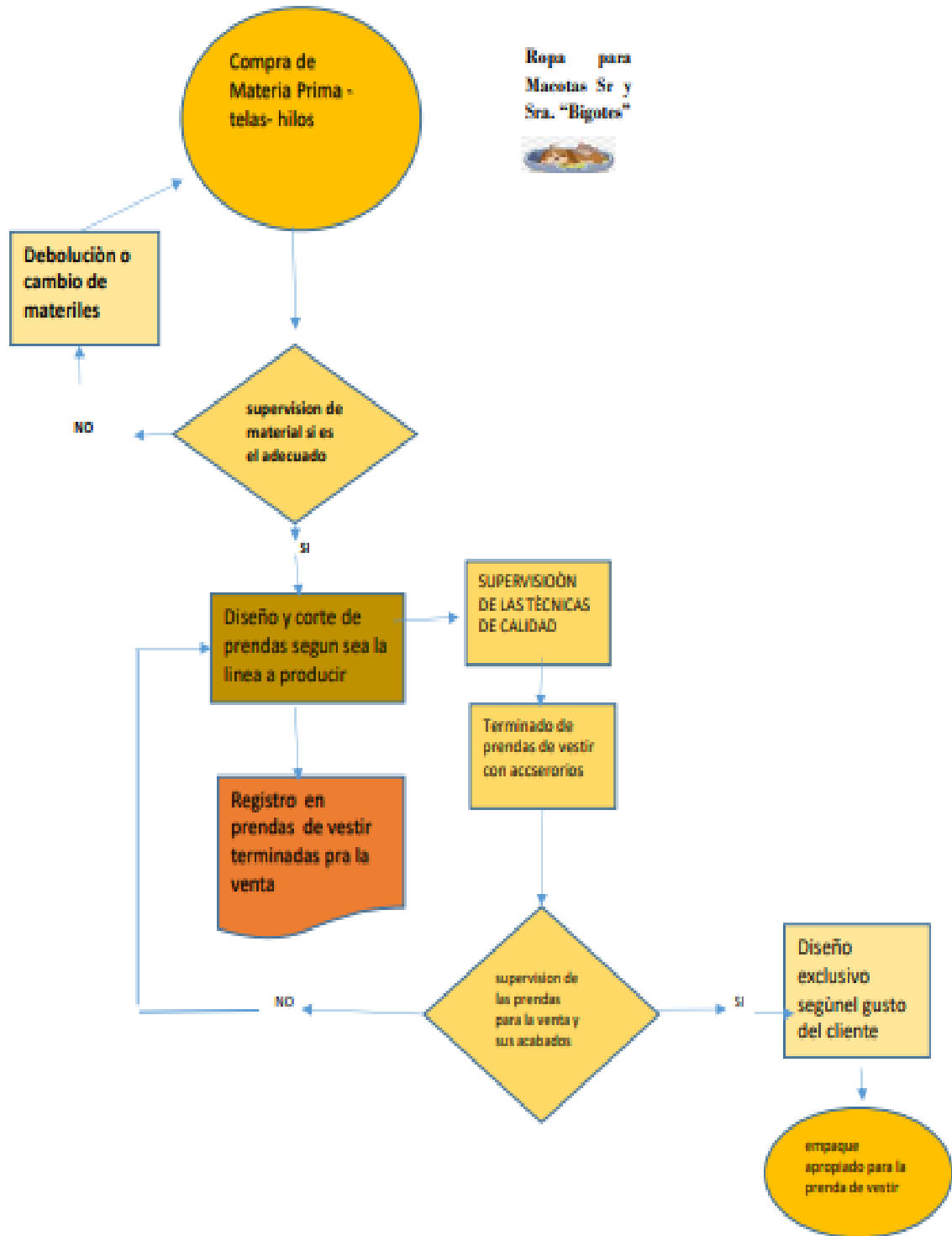
Fuente: Elaboración propia

Estos modelos se encuentran en nuestros puestos de ventas colores y modelos diversos en todas las tallas.

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



DIAGRAMA DE FLUJO PRODUCTO "PRENDAS DE VESTIR LINEAS"



Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



PROCESO DE PRODUCCIÓN		
Etapa	Actividad	Descripción
Recepción de materia prima	Revisión	A la recepción de la materia prima se revisa si el material se encuentra en buenas condiciones si no existe fallas y si el material es el que pedimos para la confeccion de nuestro producto.
	Clasificación	La clasificación consiste en el material que corresponde según las lineas a confeccionarse.
	Almacenamiento	La materia prima se almacena en la bodega del punto de produccion hasta el momento en que se requiera la confeccion de una nueva temporada o por pedidos particulares en los cuales se solventa con el material almacenado.
	Selección de diseño	El diseño se realiza según sea el requerimiento de la nueva colección y línea a producirse.
	Acabado	En los acabados se expresa el fondo del diseño que queremos expresar.
	Empacado	Las prendas de produccion son empacadas en estruches con plástico de mediano gruesor que le da a nuestro producto presencia y distinción ademas se pretende que se conserve en mejor forma las prendas.
Entrega del producto al cliente	Distribución	Previa a la entrega de productos se revisa las prendas sus terminados y los empaques en los que van para que su entrega sea satisfactoria.

Tabla 17

Matriz de Proceso de Producción

Fuente: Elaboración propia

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



3.11.9. Fada

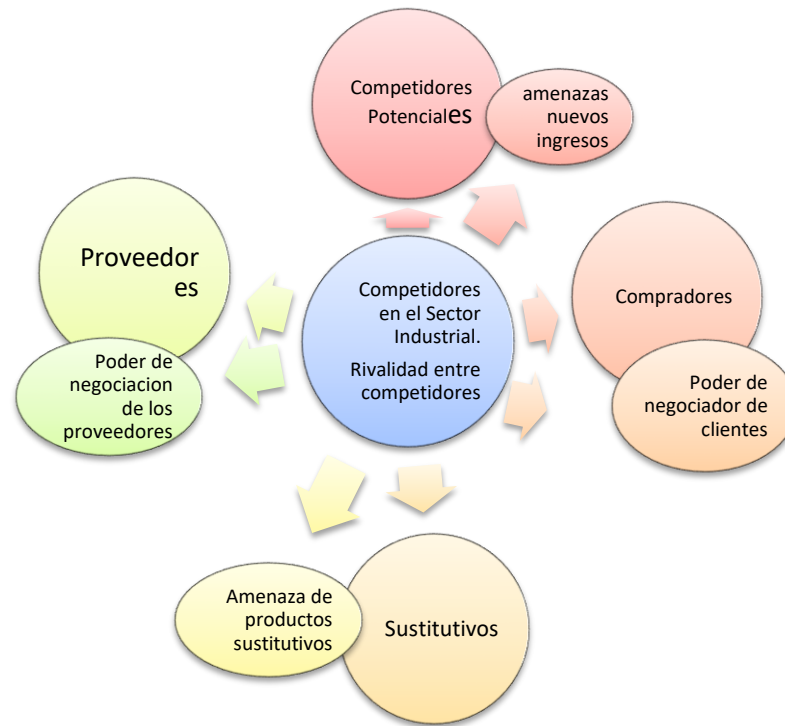
El análisis FODA busca conocer tanto los aspectos internos como externos que representen la oportunidad de este negocio.

DIAGNOSTICO INTERNO	FORTALEZAS (f)	DEBILIDADES (D)
DIAGNOSTICO EXTERNO	<ol style="list-style-type: none"> 1.- La etiqueta de nuestro producto reconocido por los clientes. 2.- Innovar productos constantemente 3.-Amplia gama de servicios y productos 4.-Apoyo de los miembros de la empresa en cuanto a estrategias 5.-Fidelidad de los clientes 	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Falta de dinamismo en el analisis para el desarrollo. 2.- Dificultades en operaciones internas. 3.- Tenue manejo de cadena de repartición. 4.- Mala ejecución de nuevos sistemas. 5.- Carencia de formación al personal nuevas técnicas.
OPORTUNIDADES (O)	FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES	OPORTUNIDADES Y DEBILIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1.- Ampliación de la cartera a nuevos clientes. 2.- Entrada a nuevos establecimientos de distribución. 3.- Pluralizar en artículos y líneas vinculadas. 4.- Acuerdos estratégicos con otras empresas. 5.- Tentativa de abrir nuevas punto de venta islas en centros comerciales. 6.- Formación a los empleados por parte de la camara de la pequeña industria. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Prevalerse del prestigio que ha logrado la etiqueta de nuestro producto para ofrecer a nuevos clientes. 2.- Mejorar los acuerdos con nuestros clientes y proveedores para obtener mayores beneficios compartidos. 3.-Crear acuerdos estratégicos con empresas de servicios para mascotas y así brindar servicios completos a nuestros clientes. 4.- Examinar los costos de producción de productos ya fabricados con el fin de expandirse la fabricación a nuevos productos con mayor rentabilidad. <p style="text-align: center;">max-min</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.-Motivar a promociones más seguidas de nuestros productos, para incrementar las ventas 2.- Componer un grupo de observadores para deducir el cambio constante de las necesidades y gustos de la población a la que va designado nuestro producto. 3.- Utilizar el soporte que brinda la cámara de la pequeña industria para el asesoramiento del personal y mejorar los recursos tecnológicos de la empresa. <p style="text-align: center;">max-min</p>
AMENAZAS (A)	FORTALEZAS Y AMENAZAS	DEBILIDADES Y AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1.- Empresas nacionales y extranjeras con valores en productos tentativos. 2.- Medidas económicas y políticas que toma el Estado Ecuatoriano. 3.-Permisos sanitarios y funcionamiento actuales. 4.- Subida de sueldos y salarios. 	<p>que sacien las necesidades de nuestros consumidores, nosotros podemos hacer frente a nuestros competidores con productos de alta calidad. 2.- Como contribución a la fidelidad de nuestros clientes entregamos un producto de buena calidad . 3.-</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.-Exponer a los clientes una vasta línea de productos que sacien las necesidades de nuestros consumidores, nosotros podemos hacer frente a nuestros competidores con productos de alta calidad. 2.- Como contribución a la fidelidad de nuestros clientes entregamos un producto de buena calidad . Al identificar la jerarquía que tenemos en ventas de nuestros productos es fácil identificar a la competencia y poner brevemente medidas preventivas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.- En el mercado actual existe una gran cantidad de competencia razón por la cual es necesaria entrenar al personal con nuevas técnicas innovadoras. 2.- Sr y Sra Bigotes es productora de ropa para mascotas por tal razón se debe sacar permisos de funcionamiento establecidos por el SRI.



3.11.10. Diagrama De Porte

Análisis Situacional del Mercado, Modelo Michael Porter



Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



Amenaza de Competidores Potenciales:

En nuestro negocio consideramos como una amenaza los competidores nuevos al mercado puesto que siempre se crea expectativas de nuestros productos semejantes a los nuestros producida a menores precios puesto que ellos importan ya el producto terminado y expenden a menor precio que nuestra empresa eso sin tomar en cuenta que el ingreso de materia prima puede ser no por el órgano regular evadiendo de esta manera los impuestos arancelarios para la compra de los mismos entre otros así como el pago de la mano de obra que es más barata en otros países que en el nuestro de esta manera se afecta la industria nacional a los empresarios que respetamos la formalidad de nuestras empresas.

Amenaza de Productos Sustitutos:

La amenaza de artículos sustitutos se relaciona con poner en alerta a la empresa siempre cuando estos intervengan en el aumento de costos de producción en nuestro caso lo que nos podría poner en alerta sería un artículo (prenda de vestir para mascotas una chompa) confeccionada con similar diseño a un precio diferente al nuestro pretendiendo ser los mismos, la diferencia con el nuestro es la calidad y los beneficios de la prenda son de importancia puesto que nuestra prenda por la calidad de la tela es de alta durabilidad por más lavadas que puede tener la prenda no se verá deteriorado, también podemos demostrar que es fácil uso así como no necesita planchada a diferencia del producto sustitutivo del competidor.

Poder de negociación con los proveedores:

Los acuerdos con los que nuestra empresa ha llegado a tener con los proveedores ha sido de acuerdo al grado de confiabilidad que ellos tienen con nosotros debido a nuestra seriedad en cuanto a cancelación de los créditos en los tiempos que nos hemos comprometido de esta manera se está tratando de obtener mejores precios en la adquisición de materia prima y de esta forma nosotros también proceder a revisar los precios de venta del producto terminado.

Poder de Negociación con compradores:

La negociación con nuestros clientes es de suma importancia puesto que ellos son el eje de nuestro negocio, el stock que ofrecemos gira alrededor de las necesidades y requerimientos de nuestros clientes, la introducción de nuestro producto en tiendas reconocidas como son la de supermercados y tiendas grandes de productos para mascotas traen como exigencia un producto de alta calidad tanto en el material como en los terminados, se pretende tener

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



como clientes concurrentes el 60% de los supermercados y tiendas grandes de artículos para mascotas puesto que esto nos garantiza los ingresos mensuales por venta de nuestro producto y el 40% radica en la venta a diversos clientes en una forma directa por medio de nuestros puntos de venta , página web , redes sociales etc.

La competencia en el mercado es diversa no solo con producto nacional sino también internacional que nos existe continuamente crear innovación no solo en el producto sino en el servicio de modo de mantener satisfechos a nuestros clientes.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



3.11.10. Diagrama De Porter

3.11.11. Análisis de la Viabilidad del Negocio

Para la determinación de la viabilidad del negocio es necesaria la construcción de diferentes estados financieros, mismos que nos permitirán determinar su nivel de rentabilidad.

Tabla 25

Presupuesto de inversión

Presupuesto de inversión

ACTIVO	VALOR TOTAL
Mesa de trabajo	210,00
Estaciones de trabajo (3)	390,00
Espejos (2)	200,00
tijeras semiindustriales (2)	300,00
Anaqueles (2)	560,00
Archivador	120,00
Sillas Giratorias (3)	210,00
maquina FOLCONROAD	160,00
Percheros (2)	220,00
Máquina Registradora con software	1200,00
Equipos de computación (4)	3200,00
Vehículo	15000,00
Constitución y permisos	2700,00
TOTALES	24470,00
CAPITAL DE TRABAJO 20 %	4894,00

Fuente: Elaboración propia

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



Tabla 18

FINANCIAMIENTO		
Total Inversión Inicial		25.460,00
Aporte de S	70,28%	17.893,29
Préstamo B	29,72%	7.566,71

Estructura de Financiamiento

- Financiación

El monto necesario de financiamiento para la inversión establecida será adquirido a través de un crédito comercial – pyme, el cual posee una tasa de interés del 11.23% y será financiado a 5 años.

Tabla 19

Tabla de Amortización Crédito Comercial Pyme

cuota	Fecha	Capital inicial	Amortización mensual de capital	Interés mensual	Total cuota financiera	Saldo Capital	Seguro de desgravamen	Seguro de incendio	Seguro de lucro cesante	Total seguros	Total a pagar
36	2026-03-03	\$ 4,821.30	\$ 172.82	\$ 43.20	\$ 216.02	\$ 4,648.48	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
37	2026-04-02	\$ 4,648.48	\$ 174.62	\$ 41.40	\$ 216.02	\$ 4,473.86	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
38	2026-05-02	\$ 4,473.86	\$ 176.12	\$ 39.90	\$ 216.02	\$ 4,297.74	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
39	2026-06-01	\$ 4,297.74	\$ 177.62	\$ 38.40	\$ 216.02	\$ 4,120.12	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
40	2026-07-01	\$ 4,120.12	\$ 179.12	\$ 36.90	\$ 216.02	\$ 3,941.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
41	2026-07-31	\$ 3,941.00	\$ 180.92	\$ 35.10	\$ 216.02	\$ 3,760.08	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
42	2026-08-30	\$ 3,760.08	\$ 182.42	\$ 33.60	\$ 216.02	\$ 3,577.66	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
43	2026-09-29	\$ 3,577.66	\$ 183.92	\$ 32.10	\$ 216.02	\$ 3,393.74	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
44	2026-10-29	\$ 3,393.74	\$ 185.72	\$ 30.30	\$ 216.02	\$ 3,208.02	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
45	2026-11-28	\$ 3,208.02	\$ 187.22	\$ 28.80	\$ 216.02	\$ 3,020.80	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
46	2026-12-28	\$ 3,020.80	\$ 189.02	\$ 27.00	\$ 216.02	\$ 2,831.78	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
47	2027-01-27	\$ 2,831.78	\$ 190.82	\$ 25.20	\$ 216.02	\$ 2,640.96	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
48	2027-02-26	\$ 2,640.96	\$ 192.32	\$ 23.70	\$ 216.02	\$ 2,448.64	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
49	2027-03-28	\$ 2,448.64	\$ 194.12	\$ 21.90	\$ 216.02	\$ 2,254.52	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
50	2027-04-27	\$ 2,254.52	\$ 195.92	\$ 20.10	\$ 216.02	\$ 2,058.60	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
51	2027-05-27	\$ 2,058.60	\$ 197.72	\$ 18.30	\$ 216.02	\$ 1,860.88	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
52	2027-06-26	\$ 1,860.88	\$ 199.52	\$ 16.50	\$ 216.02	\$ 1,661.36	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
53	2027-07-26	\$ 1,661.36	\$ 201.32	\$ 14.70	\$ 216.02	\$ 1,460.04	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
54	2027-08-25	\$ 1,460.04	\$ 203.12	\$ 12.90	\$ 216.02	\$ 1,256.92	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
55	2027-09-24	\$ 1,256.92	\$ 204.92	\$ 11.10	\$ 216.02	\$ 1,052.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
56	2027-10-24	\$ 1,052.00	\$ 206.72	\$ 9.30	\$ 216.02	\$ 845.28	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
57	2027-11-23	\$ 845.28	\$ 208.52	\$ 7.50	\$ 216.02	\$ 636.76	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
58	2027-12-23	\$ 636.76	\$ 210.32	\$ 5.70	\$ 216.02	\$ 426.44	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
59	2028-01-22	\$ 426.44	\$ 212.12	\$ 3.90	\$ 216.02	\$ 214.32	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.02
60	2028-02-21	\$ 214.32	\$ 214.32	\$ 1.80	\$ 216.12	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 216.12
			\$ 10,000.00	\$ 2,961.30	\$ 12,961.30		\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 12,961.30

Fuente: Simulador Banco del Pacífico

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



- *Gastos Operativos*

DISTRIBUCIÓN DE GASTOS				
CONCEPTO	VALOR \$ mensual	ADMINISTRACIÓN	VENTAS	PRODUCCIÓN
Arrendamiento	300	30%	20%	50%
Electricidad	80	40%	25%	25%
Agua Potable	60	15%	15%	70%
Internet	65	25%	50%	25%
Teléfono	50	30%	50%	20%
Combustible	95	10%	70%	20%

CONSOLIDADO DE GASTOS			
SERVICIO	ADMINISTRACIÓN	VENTAS	PRODUCCIÓN
Electricidad	60	30	75
Agua Potable	9	9	42
Internet	16,25	32,5	16,25
Teléfono	15	25	10
Combustible	9,5	66,5	19
Total Gasto mensual	109,75	163	146
Total Gasto anual	1.317,00	1.956,00	1.752,00

Tabla 20

Tabla de Proyección de Gastos

Fuente: Elaboración propia



PROYECCIÓN DE GASTOS DEL PROYECTO					
DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
Gastos de producción por unidad	0,12	0,12	0,11	0,11	0,11
Unidades producidas	26.496,00	30.470,40	35.040,96	40.297,10	46.341,65
Gastos de producción en USD	\$ 1.752,00	\$ 1.839,60	\$ 2.200,21	\$ 2.772,26	\$ 3.493,05
Arriendos año	\$ 3.600,00	\$ 3.780,00	\$ 3.969,00	\$ 4.167,45	\$ 4.375,82
TOTAL GASTOS DE PRODUCCION	\$ 31.848,12	\$ 36.090,12	\$ 41.210,28	\$ 47.236,92	\$ 54.210,63

DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
Gastos administrativos por año	\$ 1.317,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61	\$ 1.531,54	\$ 1.608,11
TOTAL ADMINISTRACION	\$ 1.317,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61	\$ 1.531,54	\$ 1.608,11

DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
Gastos de ventas por año	\$ 1.956,00	\$ 2.053,80	\$ 2.156,49	\$ 2.264,31	\$ 2.377,52
Publicidad anual	1.000,00	1.050,00	1.102,50	1.157,62	1.215,50
Promociones	3.452	4.168	5.033	6.342	7.991
TOTAL VENTAS	\$ 6.408,00	\$ 7.271,80	\$ 8.291,99	\$ 9.763,93	\$ 11.584,02
	\$ 39.573,12	44751,07	50960,88	58532,39	67402,76

Tabla 29

Tabla de Proyección de Gastos del Proyecto

Fuente: Elaboración propia

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



- *Proyección de Ventas*

Tabla 30

Proyección de Ventas

PLAN DE NEGOCIOS " ROPA PARA MASCOTAS SR y SRA BIGOTES "

PROYECCION DE VENTAS

VENTAS						
DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)	
Ventas diarias unidades	40					
ventas mes unidades	800	-	-	-	-	
VENTAS año(Unidades)	9.600,00	12.000,00	15.000,00	18.000,00	21.600,00	76.200,00
VENTAS CONTADO (Unidades)	9.600,00	12.000,00	15.000,00	18.000,00	21.600,00	
VENTAS CREDITO (Unidades)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
PRECIO VENTA CONTADO sin iva	\$6,00	\$6,00	\$6,00	\$6,00	\$6,00	
PRECIO VENTA CREDITO	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	
TOTAL VENTA CONTADO	\$57.600,00	\$72.000,00	\$90.000,00	\$108.000,00	\$129.600,00	
TOTAL VENTA CREDITO	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	
VENTAS TOTALES	\$57.600,00	\$72.000,00	\$90.000,00	\$108.000,00	\$129.600,00	\$457.200,00 pasan al PyG

Poner el precio promedio ponderado de los productos principales

Fuente: Elaboración propia

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



Tabla 31

Valoración de Inversión

VALORACION DE LA INVERSIÓN

	ACTIVO	VALOR ORIGINAL	
Activo fijo	mesa de trabajo	210	
Activo fijo	estación de trabajo (3)	390	
Activo fijo	espejos (2)	200	
Activo fijo	tijeras semiindustriales(2)	300	
Activo fijo	anaqueles(2)	560	
Activo fijo	archivador	120	
Activo fijo	sillas giratorias(3)	210	
Activo fijo	maquina FOLCONROAD	160	
Activo fijo	percheros(2)	220	
Activo fijo	máquina registradora	1.200	
Activo fijo	equipos de computación (4)	3.200	
Activo diferido	vehiculó	15.000	
	TOTALES	21.770,00	
CT	CAPITAL DE TRABAJO 20 %	5.093,80	el capital de trabajo no se deprecia
	TOTAL INVERSION	26.863,80	pasa al flujo de caja

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



	ACTIVO	VALOR ORIGINAL	% DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION PROYECTADA 5 años	SALDO EN LIBROS	saldo en libros igual valor del activo menos depreciación total
depreciación	mesa de trabajo	210	10,00	21,00	105,00	105,00	
depreciación	estación de trabajo (3)	390	10,00	39,00	195,00	195,00	
depreciación	espejos (2)	200	10,00	20,00	100,00	100,00	
depreciación	tijeras semiindustriales(2)	300	10,00	30,00	150,00	150,00	
depreciación	anaqueles(2)	560	5,00	28,00	140,00	420,00	
depreciación	archivador	120	10,00	12,00	60,00	60,00	
depreciación	sillas giratorias(3)	210	10,00	21,00	105,00	105,00	
depreciación	maquina FOLCONROAD	160	33,33	53,33	160,00	0,00	
depreciación	percheros(2)	220	10,00	22,00	66,00	154,00	
depreciación	máquina registradora	1.200	20,00	240,00	1.200,00	0,00	
depreciación	equipos de computación (4)	3.200	10,00	320,00	1.600,00	1.600,00	
amortización	vehiculó	15.000	20,00	3.000,00	15.000,00	0,00	
	TOTALES	21.770,00		3.806,33	18.881,00	2.889,00	Valor de rescate de los activos pasa al flujo

DEPRECIACIONES 806,33

AMORTIZACIONES 3.000,00

Actualizar

Fuente: Elaboración propia

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



Tabla 32

Proyección de Compras

PROYECCION DE COMPRAS

COMPRAS

DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
COMPRAS (Unidades)	5.616,00	6.458,40	7.427,16	8.541,17	9.985,23
Etiquetas	168,48	193,75	222,81	256,24	299,56
Telas	3.420,00	322,92	371,36	427,06	499,26
accesorios	1.920,00	322,92	371,36	427,06	499,26
Publicidad	40,00	64,58	74,27	85,41	99,85
PRECIO COMPRA					
Etiquetas	\$1,00	\$1,00	\$1,00	\$1,00	\$1,00
Telas	\$2,00	\$2,00	\$2,00	\$2,00	\$2,00
accesorios	\$1,00	\$1,00	\$1,00	\$1,00	\$1,00
Publicidad	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00
TOTAL COMPRAS	\$9,00	\$9,00	\$9,00	\$9,00	\$9,00
Total etiquetas	\$168,48	\$193,75	\$222,81	\$256,24	\$299,56
Total tela	\$6.840,00	\$645,84	\$742,72	\$854,12	\$998,52
Total accesorios	\$1.920,00	\$322,92	\$371,36	\$427,06	\$499,26
Total publicidad	\$200,00	\$322,92	\$371,36	\$427,06	\$499,26
COMPRAS TOTALES	\$9.128,48	\$1.485,43	\$1.708,25	\$1.964,47	\$2.296,60

porcentaje de incremento
1,15

\$16.583,23 pasa al PyG

Fuente: *Elaboración propia*

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



Tabla 33

Anexo de Remuneraciones

ANEXO DE REMUNERACIONES					
CARGO	n° de personas	Sueldo mes	Categorización	Sueldo anual	Sueldo anual con beneficios
Gerente	1	\$ 500,00	A	\$ 6.000,00	\$ 7.800,00
Jefe Administrativo	1	\$ 450,00	P	\$ 5.400,00	\$ 7.020,00
vendedor	2	\$ 300,00	P	\$ 7.200,00	\$ 9.360,00
Asistente de producción	2	\$ 300,00	V	\$ 7.200,00	\$ 9.360,00
				Total	\$ 33.540,00
		a	administracion		
		p	produccion		
		v	ventas		

Fuente: *Elaboración Propia*

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



Tabla 34

Detalle de Gastos del Proyecto

DETALLE DE GASTOS DEL PROYECTO

DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
Gastos de producción por unidad	0,12	0,12	0,11	0,11	0,11
Unidades producidas	26.496	30.470	35.041	40.297	46.342
Gastos de producción en USD	\$1.752,00	\$1.839,60	\$2.200,21	\$2.772,26	\$3.493,05
Arriendos año	\$3.600,00	\$3.780,00	\$3.969,00	\$4.167,45	\$4.375,82
TOTAL GASTOS DE PRODUCCION	\$5.352,00	\$5.619,60	\$6.169,21	\$6.939,71	\$7.868,87

DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
Gastos administrativos por año	\$1.317,00	\$1.389,15	\$1.458,61	\$1.531,54	\$1.608,11
TOTAL ADMINISTRACION	\$1.317,00	\$1.389,15	\$1.458,61	\$1.531,54	\$1.608,11

DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
Publicidad anual	1.000,00	1.050,00	1.102,50	1.157,62	1.215,50
Promociones	3.452,00	4.168,00	5.033,00	6.342,00	7.991,00
Gastos de venta por año	1.956,00	2.053,80	2.156,49	2.264,31	2.377,52
TOTAL VENTAS	\$6.408,00	\$7.271,80	\$8.291,99	\$9.763,93	\$11.584,02
TOTAL	\$13.077,00	\$14.280,55	\$15.919,81	\$18.235,18	\$21.061,00

Fuente: *Elaboración Propia*

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



Tabla 35

Balance de Resultados

BALANCE DE RESULTADOS

CUENTAS	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)			
VENTAS	\$ 57.600,00	\$ 72.000,00	\$ 90.000,00	\$ 108.000,00	\$ 129.600,00			
(-) MATERIA PRIMA	\$ 9.128,48	\$ 1.485,43	\$ 1.708,25	\$ 1.964,47	\$ 2.296,60	\$	16.583,23	V
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 48.471,52	\$ 70.514,57	\$ 88.291,75	\$ 106.035,53	\$ 127.303,40			
GASTOS OPERACIONALES	\$ 18.077,00	\$ 19.280,55	\$ 20.919,81	\$ 23.235,18	\$ 26.061,00			
(-) REMUNERACIONES	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$	25.000,00	F
(-) GASTOS DE PRODUCCION	\$ 5.352,00	\$ 5.619,60	\$ 6.169,21	\$ 6.939,71	\$ 7.868,87	\$	31.949,39	V
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 1.317,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61	\$ 1.531,54	\$ 1.608,11	\$	7.304,41	F
(-) GASTOS DE VENTAS	\$ 6.408,00	\$ 7.271,80	\$ 8.291,99	\$ 9.763,93	\$ 11.584,02	\$	43.319,74	V
GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 3.806,33	\$ 3.806,33	\$ 3.806,33	\$ 3.806,33	\$ 3.806,33			
(-) INTERES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -			
(-) DEPRECIACION ANUAL	\$ 806,33	\$ 806,33	\$ 806,33	\$ 806,33	\$ 806,33	\$	4.031,67	F
(-) AMORTIZACION	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$	15.000,00	F
(=) U.A.I.P	\$ 26.588,19	\$ 47.427,68	\$ 63.565,61	\$ 78.994,02	\$ 97.436,06	Total fijos	\$	51.336,08
(-) IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES 34,55%	\$ 9.186,22	\$ 16.386,27	\$ 21.961,92	\$ 27.292,43	\$ 33.664,16	Total variables	\$	91.852,36 \$ 1,21
(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 17.401,97	\$ 31.041,42	\$ 41.603,69	\$ 51.701,58	\$ 63.771,90			
% de utilidad neta	30,21%	43,11%	46,23%	47,87%	49,21%			

Fuente: Elaboración Propia

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



Tabla 36

Calculo del TIR

CALCULO DE LA TIR

	AÑO (0)	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)	Total
FLUJO NETO	\$ (235.426,00)	\$ (7.009,20)	\$ (667,38)	\$ 8.844,43	\$ 17.423,97	\$ 27.618,50	\$ -189.215,68

TIR con excel -29,02%

INTERPRETACION DE LA TIR:

El proyecto es viable financieramente puesto que la TIR es superior a la tasa de descuento del VAN

INTERPRETACION DE LA TIR:

La máxima tasa de descuento que logra que el VAN se iguale a cero es de 52,35%

El proyecto es viable financieramente puesto que la TIR es superior a la tasa de descuento del VAN

Fuente: Elaboración propia

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



Tabla 37

Flujo de Caja en Uso

FLUJO DE CAJA EN USD

DESCRIPCION	AÑO (0)	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)	
INGRESOS							
RECUPERACION DE VENTAS		57.600,00	72.000,00	90.000,00	108.000,00	129.600,00	
VALOR DE RECUPERACION DE LOS ACTIVOS		\$ 252,50	\$ 252,50	\$ 252,50	\$ 252,50	\$ 252,50	
RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO		\$ 246,00	\$ 246,00	\$ 246,00	\$ 246,00	\$ 246,00	
CREDITO RECIBIDO		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
TOTAL INGRESOS	\$ -	\$ 58.098,50	\$ 72.498,50	\$ 90.498,50	\$ 108.498,50	\$ 130.098,50	\$ 459.692,50
EGRESOS							
INVERSION FIJA Y DIFERIDA	\$ 155.426,00						
INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO	\$ 80.000,00						
PAGO MATERIA PRIMA		\$ 9.128,48	\$ 1.485,43	\$ 1.708,25	\$ 1.964,47	\$ 2.296,60	
REMUNERACIONES		\$ 33.540,00	\$ 33.540,00	\$ 33.540,00	\$ 33.540,00	\$ 33.540,00	
GASTOS DE PRODUCCION		\$ 13.077,00	\$ 14.280,55	\$ 15.919,81	\$ 18.235,18	\$ 21.061,00	
GASTOS DE ADMINISTRACION		\$ 175,50	\$ 201,83	\$ 232,10	\$ 278,52	\$ 334,22	
GASTOS DE VENTAS		\$ 0,50	\$ 7.271,80	\$ 8.291,99	\$ 9.763,93	\$ 11.584,02	
IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES		\$ 9.186,22	\$ 16.386,27	\$ 21.961,92	\$ 27.292,43	\$ 33.664,16	
PAGOS DE INTERES Y CAPITAL		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
TOTAL EGRESOS	\$ 235.426,00	\$ 65.107,70	\$ 73.165,88	\$ 81.654,07	\$ 91.074,53	\$ 102.480,00	
FLUJO NETO DEL EFECTIVO	\$ -235.426,00	\$ -7.009,20	\$ -667,38	\$ 8.844,43	\$ 17.423,97	\$ 27.618,50	\$ -189.215,68

CALCULO DEL VAN

$$\text{FACTOR DE DESCUENTO} = \frac{1}{(1 + 0,25)^n}$$

AÑOS	FLUJO	FACTOR DESCUENTO	FLUJO DESCONTADO
0	\$ -235.426,00	1	\$ -235.426,00
1	\$ -7.009,20	0,8	\$ -5.607,36
2	\$ -667,38	0,64	\$ -427,12
3	\$ 8.844,43	0,512	\$ 4.528,35
4	\$ 17.423,97	0,4096	\$ 7.136,86
5	\$ 27.618,50	0,32768	\$ 9.050,03
TOTAL	\$ -189.215,68		\$ -220.745,24

Valor actual neto al 25 % \$ -220.745,24

Valor con EXCEL \$ -220.745,24

Fuente: Elaboración Propia

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



Tabla 38

Calculo del Van

CALCULO DEL VAN

$$\text{FACTOR DE DESCUENTO} = \frac{1}{(1 + 0,25)^n}$$

AÑOS	FLUJO	FACTOR DESCUENTO	FLUJO DESCONTADO
0	\$ -235.426,00	1	\$ -235.426,00
1	\$ -7.009,20	0,8	\$ -5.607,36
2	\$ -667,38	0,64	\$ -427,12
3	\$ 8.844,43	0,512	\$ 4.528,35
4	\$ 17.423,97	0,4096	\$ 7.136,86
5	\$ 27.618,50	0,32768	\$ 9.050,03
TOTAL	\$ -189.215,68		\$ -220.745,24

Valor actual neto al 25 % \$ -220.745,24

VAN CON EXCEL (\$ 220.745,24)

INTERPRETACION DEL VAN:

Fuente: *Elaboración propia*

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



Tabla 39

Calculo del Tir

CALCULO DE LA TIR

	AÑO (0)	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)	Total
FLUJO NETO	\$ (235.426,00)	\$ (7.009,20)	\$ (667,38)	\$ 8.844,43	\$ 17.423,97	\$ 27.618,50	\$

TIR con excel -29,02%

INTERPRETACION DE LA TIR:

El proyecto es viable financieramente puesto que la TIR es superior a la tasa de descuento del VAN

INTERPRETACION DE LA TIR:

La máxima tasa de descuento que logra que el VAN se iguale a cero es de 52,35%

El proyecto es viable financieramente puesto que la TIR es superior a la tasa de descuento del VAN

Fuente: *Elaboración Propia*

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”

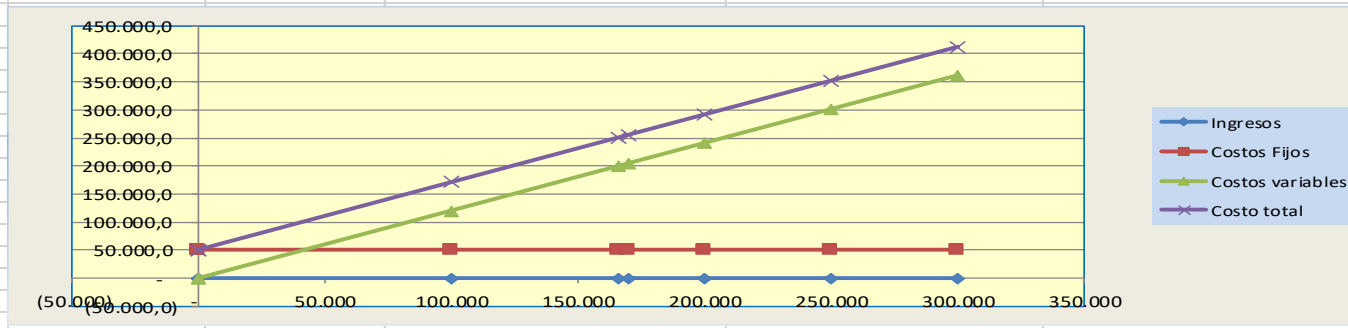


Tabla 40

Punto de Equilibrio

Unidades	Ingresos	Costos Fijos	Costos variables	Costo total	utilidad
-	-	\$ 51.336,08	\$ -	\$ 51.336,08	\$ (51.336,08)
100	-	\$ 51.336,08	\$ 120,54	\$ 51.456,62	\$ (51.456,62)
100.000	-	\$ 51.336,08	\$ 120.541,16	\$ 171.877,23	\$ (171.877,23)
165.555	-	\$ 51.336,08	\$ 199.562,32	\$ 250.898,40	\$ (250.898,40)
170.000	-	\$ 51.336,08	\$ 204.919,97	\$ 256.256,04	\$ (256.256,04)
200.000	-	\$ 51.336,08	\$ 241.082,31	\$ 292.418,39	\$ (292.418,39)
250.000	-	\$ 51.336,08	\$ 301.352,89	\$ 352.688,97	\$ (352.688,97)
300.000	-	\$ 51.336,08	\$ 361.623,47	\$ 412.959,54	\$ (412.959,54)

Punto de equilibrio	costos fijos	\$ 51.336,08	10.707,09
	Margen de contribucion	\$ 4,79	
			2.141,42 año
			6,868801148 día



Fuente. Elaboración Propia

Ropa para Macotas Sr y Sra. "Bigotes"



4.- Conclusiones y Recomendaciones

4.1 Conclusiones

La empresa Sr y Sra Bigotes tiene un gran potencial de incremento para el futuro utilizando diferentes técnicas de introducción del producto en el mercado y obtener de nuestros clientes no solo su interés y confiabilidad en nuestros artículos sino también su preferencia en el mercado.

La forma en la que la empresa está enfocada en ganar nuevos clientes y mantener satisfechos a los actuales consiste en capacitar permanentemente a su personal tanto administrativo como de producción en nuevas técnicas innovadoras que nos permitan una mejora continua tanto en el servicio al cliente como en nuevas tendencias que se ajustan a la demanda actual del producto que expendemos.

La habilidad de negociación tanto con clientes como con proveedores nos permiten tener mejores precios en nuestros productos así como pretender mantenernos en la calidad y el diseño.

4.2 Recomendaciones

En las recomendaciones que estimamos que se deba seguir, consiste en mantener el seguimiento de la planificación de las técnicas innovadoras para mantener el continuo crecimiento de la empresa, previo la comunicación fluida por medio de nuestros canales de difusión como son las redes sociales así como el whatsapp no solo para saber el grado de aceptación de

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



nuestro producto así como alguna recomendación del público en general que nos ayuda a mantenernos atentos a las sugerencias u observaciones para llegar a la satisfacción plena de nuestros clientes.

Otra recomendación es hacer uso periódico de las ofertas y periodos de rebaja de nuestros artículos con promociones tentativas para nuestros clientes y comodidad y confort de sus mascotas.

Ropa para Macotas Sr y Sra. “Bigotes”



