



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE  
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y  
DERECHO CARRERA DE ECONOMÍA**

**CASO DE ESTUDIO  
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
ECONOMISTA**

**TEMA  
APERTURA DE UNA NUEVA  
TIENDA “CITY CHAIDE”  
EN LA CIUDAD DEL PUYO**

**AUTOR:  
ROVINSON AMANDO ALCOCER NAULA**

**GUAYAQUIL**

**2023**

# CERTIFICADO DE SIMILITUD

## TESIS ROVINSON ALCOCER

### INFORME DE ORIGINALIDAD

<b>8%</b>	<b>8%</b>	<b>1%</b>	<b>2%</b>
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<a href="http://www.bolsadequito.com">www.bolsadequito.com</a> Fuente de Internet	<1%
<b>2</b>	<a href="http://www.dspace.uce.edu.ec">www.dspace.uce.edu.ec</a> Fuente de Internet	<1%
<b>3</b>	Submitted to Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña Trabajo del estudiante	<1%
<b>4</b>	<a href="http://www.cienciadigital.org">www.cienciadigital.org</a> Fuente de Internet	<1%
<b>5</b>	<a href="http://www.creatividad.gob.ec">www.creatividad.gob.ec</a> Fuente de Internet	<1%
<b>6</b>	<a href="http://www.scribd.com">www.scribd.com</a> Fuente de Internet	<1%
<b>7</b>	Submitted to Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC Trabajo del estudiante	<1%
<b>8</b>	(12-4-03) <a href="http://212.80.128.80/edicion/noticia/0,2458,3270,00.htm">http://212.80.128.80/edicion/noticia/0,2458,3270,00.htm</a> Fuente de Internet	<1%

9	<a href="http://www.immobialese.es">www.immobialese.es</a> Fuente de Internet	<1 %
10	Submitted to University of Technology, Sydney Trabajo del estudiante	<1 %
11	<a href="http://santiagonzalez.wordpress.com">santiagonzalez.wordpress.com</a> Fuente de Internet	<1 %
12	<a href="http://cristinaaced.com">cristinaaced.com</a> Fuente de Internet	<1 %
13	<a href="http://www.g3advisoft.com">www.g3advisoft.com</a> Fuente de Internet	<1 %
14	Submitted to Universidad de Manizales Trabajo del estudiante	<1 %
15	<a href="http://blog.trucka.com.mx:81">blog.trucka.com.mx:81</a> Fuente de Internet	<1 %
16	<a href="http://www.cyasl.arrakis.es">www.cyasl.arrakis.es</a> Fuente de Internet	<1 %
17	<a href="http://www.leanconstructionmexico.com.mx">www.leanconstructionmexico.com.mx</a> Fuente de Internet	<1 %
18	<a href="http://www.pergaminovirtual.com.ar">www.pergaminovirtual.com.ar</a> Fuente de Internet	<1 %
19	<a href="http://www.trane.com">www.trane.com</a> Fuente de Internet	<1 %
20	<a href="http://www.yumpu.com">www.yumpu.com</a>	

	Fuente de Internet	<1 %
21	<a href="http://documents.mx">documents.mx</a> Fuente de Internet	<1 %
22	<a href="http://es.cztldgy.net">es.cztldgy.net</a> Fuente de Internet	<1 %
23	<a href="http://produccionestrastolillo.com">produccionestrastolillo.com</a> Fuente de Internet	<1 %
24	<a href="http://sipromicro.com">sipromicro.com</a> Fuente de Internet	<1 %
25	<a href="http://www.elsitioagricola.com">www.elsitioagricola.com</a> Fuente de Internet	<1 %
26	<a href="http://www.franklinmatango.com">www.franklinmatango.com</a> Fuente de Internet	<1 %
27	<a href="http://www.jove.com">www.jove.com</a> Fuente de Internet	<1 %
28	<a href="http://www.tormo.com">www.tormo.com</a> Fuente de Internet	<1 %
29	<a href="http://drinksolutions.mx">drinksolutions.mx</a> Fuente de Internet	<1 %
30	<a href="http://emm.newsbrief.eu">emm.newsbrief.eu</a> Fuente de Internet	<1 %
31	<a href="http://es.unionpedia.org">es.unionpedia.org</a> Fuente de Internet	<1 %

32	<a href="http://euintitucional.galeon.com">euintitucional.galeon.com</a> Fuente de Internet	<1 %
33	<a href="http://www.gradedexchange.com">www.gradedexchange.com</a> Fuente de Internet	<1 %
34	<a href="http://www.radiohc.cu">www.radiohc.cu</a> Fuente de Internet	<1 %
35	<a href="http://www.sgs.pe">www.sgs.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
36	<a href="http://www.sidel.es">www.sidel.es</a> Fuente de Internet	<1 %
37	<a href="http://www.theibfr.com">www.theibfr.com</a> Fuente de Internet	<1 %
38	<a href="http://www.informatica-juridica.com">www.informatica-juridica.com</a> Fuente de Internet	<1 %

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias

Apagado

Excluir bibliografía

Apagado



Firmado electrónicamente por:  
HOLGER ESTEBAN  
ALAVA MARTINEZ

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN .....	1
DECLARACIONES DE METAS.....	4
MERCADO OBJETIVO .....	5
HISTORIA.....	6
MISION.....	7
VISIÓN .....	7
ESTRUCTURA LEGAL.....	7
PRODUCTOS OFRECIDOS.....	8
Características y ventajas .....	9
Análisis de mercado.....	9
POTENCIAL DE CRECIMIENTO .....	10
PRINCIPALES FABRICANTES Y PROVEEDORES .....	11
Objetivos específicos .....	12
MARCO TEÓRICO.....	13
POBLACIÓN .....	14
Localización exacta.....	16
PROCESO DE ABASTECIMIENTO .....	16
ANÁLISIS NORMATIVO LEGAL .....	22
ANÁLISIS TÉCNICO.....	23
TAMAÑO DE LA TIENDA .....	23
PROYECCIÓN DE VENTAS .....	24
LOGOTIPO.....	24

SLOGAN.....	25
MUEBLES DE OFICINA .....	25
PRESUPUESTO DE INVERSIÓN INICIAL.....	27
COSTOS DE OPERACIÓN .....	29
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO PARA DOS AÑOS .....	30
CALCULO DEL VAN Y TIR.....	31
Estudio de mercado .....	31
POSICIONAMIENTO .....	32
MARKETING .....	32
CONCLUSIONES.....	32
Bibliografía.....	33

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo es realizada con la finalidad de cristalizar una de nuestras metas, que es la apertura de una nueva tienda en otro punto del país, esta tienda se sumaría a las ya existentes , como City Chaide disponemos de un proyecto macro donde se plantea los objetivos generales, y en la cual, estipula que “el fin es, tener tiendas físicas en todas las ciudades principales del país” y en este caso es la ciudad de “Nuestra Señora del Rosario de Pompeya de Puyo” o comúnmente conocida como la ciudad de Puyo, que pertenece a la limítrofe cantonal de Pastaza, esta ciudad grande en riquezas naturales que brinda una fauna única del mundo por todos sus lugares turísticos, que atraen a propios y extraños, siendo la urbe más poblada y grande, ubicada a una altura de 930 m.s.n.m, siendo su clima tropical de 22 grados centígrados, con una población de cerca de 50 mil habitantes.

Hoy por hoy la visión de City Chaide es seguir posesionándonos en el mercado tanto física y virtual. Por lo tanto, me permito a explicar el giro de nuestro negocio en las siguientes líneas.

Como CITY CHAIDE somos especializados en la venta de Colchones, sábanas, toallas, camas bases, literas, sofá cama, colchonetas, y varios productos relacionados para el buen descanso. Nuestro objetivo con nuestros clientes es brindar productos que le permitan un descanso adecuado y reparador, ya que se duerme entre 6 a 8 horas, por lo tanto, el descanso debe ser confortable, reparador y que mejore su calidad de vida.

## DECLARACIONES DE METAS

1. convertimos en referente principal del descanso a nivel de nuestra región, para lo cual necesitamos productos que estén acorde a las necesidades de todos nuestros clientes, esto conlleva a que tengamos un amplio stock de excelencia y una atención excepcional.

2. Trabajar de manera extraordinaria para ampliar nuestra presencia en el mercado, en este caso sería el mercado del Puyo y toda la amazonia en general, de esta manera tendremos un público más extenso y pluricultural.
3. Posesionarnos en las redes, para lo cual tendremos que contratar los servicios de publicidades de todas las redes sociales.

## MERCADO OBJETIVO

Nuestro mercado incluye a todas las personas sin importar las edades ya que disponemos de una amplia gama de productos, desde una esponja de baño para bebe, hasta colchones bajo medidas especiales, esto da como resultado que nuestro cliente objetivo tenga la seguridad de que en nuestras tiendas siempre van encontrar el producto que están buscando, dentro de este objetivo están los Hoteles, Hostales, Hospitales y todo aquel que desee una solución a su descanso tranquilo y placentero.

Dentro de nuestras ventajas competitivas podemos plantear los siguientes lineamientos que se describirá a continuación.

1. Amplia gama de productos: Ofrecemos una amplia variedad de colchones, sábanas y accesorios relacionados, lo que nos permite satisfacer las necesidades y preferencias individuales de nuestros clientes. Nuestro catálogo incluye opciones de diferentes tamaños, materiales y niveles de firmeza.
2. Calidad superior: Nos enorgullece ofrecer productos de alta calidad que cumplen con los estándares más exigentes. Nuestros colchones están diseñados para ofrecer un soporte óptimo y promover un sueño reparador.

3. Atención personalizada al cliente: Nos diferenciamos por brindar un servicio al cliente excepcional. Nuestro equipo capacitado y amable está disponible para guiar a los clientes a través del proceso de selección y responder a todas sus preguntas y dudas.
4. Conveniencia y entrega rápida: Nos esforzamos por ofrecer una experiencia de compra conveniente y eficiente. Además de contar con una tienda física, también ofrecemos la opción de compra en línea y entregas rápidas y seguras.

El plan de negocio de CITY CHAIDE se basa en estos pilares fundamentales para alcanzar el éxito en la industria del descanso. A medida que avanzamos, nos enfocaremos en implementar estrategias efectivas de marketing, mejorar continuamente nuestras

## HISTORIA

Antes de tener el nombre comercial de “CITY CHAIDE”, se trabajaba bajo el nombre de “MUEBLERÍA ALCOCER”, donde se inició en el año 2013 en una localidad de la ciudad de Guayaquil, exclusivamente en la Ciudadela Pájaro Azul, norte de la urbe porteña.

Uno de los objetivos al iniciar la cadena de locales City Chaide fue expandirnos a varias ciudades, la cual hemos conseguido dando las gracias a Dios, teniendo presencia en el cantón Pedro Carbo, Santo Domingo, Riobamba (dos locales), pero la historia hubiese sido más enriquecedora, lastimosamente no es así, ya que a causa de la pandemia nos vimos obligados a cerrar las tiendas físicas en el cantón Duran y también en la ciudad de Guayaquil que se ubicaban en dos puntos estratégicos, tanto como en la Cdma. Alborada y Cdma. Martha de Roldós.

Desde sus inicios, la City Chaide se ha dedicado a ofrecer una amplia gama de colchones, sábanas y otros productos relacionados, convirtiéndose en un referente en la industria del descanso, primero en la ciudad de Guayaquil y después en las tiendas de las demás ciudades.

## MISION

Nuestra misión en CITY CHAIDE es proporcionar a nuestros clientes productos de descanso de la más alta calidad que les brinden comodidad, soporte y mejoren su calidad de vida. Nos esforzamos por superar las expectativas de nuestros clientes mediante la atención personalizada y un servicio excepcional. Buscamos ser un socio confiable para aquellos que buscan un sueño reparador y un descanso óptimo.

## VISION

Nuestra visión es convertirnos en la empresa líder en la industria del descanso en y ser reconocida a nivel nacional por nuestra excelencia en calidad y servicio al cliente. Aspiramos a expandirnos a nuevos mercados y convertirnos en una marca de referencia en el sector, ofreciendo una amplia gama de productos innovadores y adaptados a las necesidades cambiantes de nuestros clientes.

## ESTRUCTURA LEGAL

Como CITY CHAIDE operamos como persona natural que cumple en conformidad con las leyes y regulaciones comerciales de Ecuador. Estamos registrados ante las autoridades correspondientes y cumplimos con todas las obligaciones legales y tributarias necesarias para operar de manera transparente y ética.

## PRODUCTOS OFRECIDOS

CITY CHAIDE se especializa en la venta de una amplia gama de productos relacionados con el descanso, incluyendo:

1. **Colchones:** Ofrecemos colchones de diferentes tipos, tamaños y materiales para satisfacer las preferencias individuales de nuestros clientes. Nuestra selección incluye colchones de espuma visco elástica, colchones de muelles, colchones ortopédicos y colchones híbridos. Estos colchones están diseñados para proporcionar un excelente soporte, aliviar la presión y promover un sueño reparador.
2. **Sábanas y ropa de cama:** Disponemos de una variedad de sábanas, fundas de almohada, protectores de colchón y otros productos de ropa de cama para complementar la experiencia de descanso. Nuestras sábanas están confeccionadas con tejidos suaves y duraderos, necesitarán una sensación de lujo y comodidad.
3. **Almohadas:** Ofrecemos una selección de almohadas que se adaptan a diferentes preferencias de firmeza y posición de descanso. Nuestras almohadas están diseñadas ergonómicamente para brindar un soporte adecuado del cuello y la cabeza, lo que contribuye a reducir el dolor y mejorar la calidad del sueño.
4. **Accesorios para el descanso:** Además de colchones y sábanas, ofrecemos una variedad de accesorios como cubre colchones, protectores de almohadas y cojines decorativos. Estos accesorios complementarios ayudan a mejorar la comodidad y la estética de la experiencia de descanso.
5. También se está implementando más productos que es un complemento para nuestros clientes, tales como, literas, camas metálicas, camas de madera, juegos de comedor, juegos de sala, y una amplia gama de productos que compondrían la línea de mueblería.

## Características y ventajas

- **Calidad superior:** Todos nuestros productos están fabricados con materiales de alta calidad, garantizando durabilidad y comodidad a largo plazo.
- **Comodidad personalizada:** Nuestra amplia gama de productos permite a los clientes elegir según sus preferencias individuales de firmeza, tamaño y material.
- **Mejora de la calidad del sueño:** Los colchones y accesorios de CITY CHAIDE están diseñados ergonómicamente para brindar un soporte adecuado y ayudar a mejorar la calidad del sueño.
- **Alivio de la presión:** Nuestros colchones están diseñados para distribuir de manera uniforme el peso corporal, aliviando la presión en puntos clave como los hombros, las caderas y la espalda.
- **Propiedades hipo alérgicas:** Algunos de nuestros productos están elaborados con materiales hipo alérgicos, ideales para personas con sensibilidades o alergias.

## Análisis de mercado

### **Industria**

La industria del descanso es un sector en constante crecimiento y evolución. En los últimos años, se ha observado un aumento en la demanda de productos que prometen un sueño saludable y mejoren la calidad del descanso. Los consumidores están cada vez más conscientes de la importancia de un buen descanso y están dispuestos a invertir en colchones y productos relacionados de alta calidad.

## Tendencias

Algunas tendencias importantes en la industria del descanso incluyen:

1. Mayor enfoque en la salud y el bienestar: Los consumidores están cada vez más interesados en productos que promueven la salud y el bienestar, incluyendo colchones y accesorios que mejoren la calidad del sueño y reduzcan los problemas de espalda.
2. Sostenibilidad: Existe una creciente conciencia sobre la sostenibilidad y el impacto ambiental. Los consumidores buscan productos fabricados con materiales ecológicos y procesos de producción responsables.
3. Innovación tecnológica: La industria del descanso ha experimentado avances tecnológicos significativos, como colchones inteligentes con seguimiento del sueño, ajuste de temperatura y funciones de masaje. Estas innovaciones están ganando popularidad entre los consumidores.

## POTENCIAL DE CRECIMIENTO

El potencial de crecimiento en la industria del descanso es significativo. El aumento de la conciencia sobre la importancia del descanso y el bienestar, junto con el crecimiento del sector turístico, ofrece oportunidades para expandir el negocio y captar nuevos segmentos de mercado. Además, el enfoque en la calidad y la comodidad brinda la posibilidad de aumentar la participación en el mercado existente.

## PRINCIPALES FABRICANTES Y PROVEEDORES

En el mercado del descanso, existen varios fabricantes establecidos pero nuestro principal proveedor de la línea de colchones es la empresa “CHAIDE & CHAIDE S. A” ya que nosotros como “CITY CHAIDE” somos los principales aliados de ellos, y en la cual tenemos convenios de confidencialidad y de EXCLUSIVIDAD. Algunos de los principales compradores pueden incluir tiendas de muebles y hogar que también ofrecen productos para el descanso, así como tiendas especializadas en colchones y ropa de cama. Es importante destacar las características únicas y la propuesta de valor de CITY CHAIDE para diferenciarse de la competencia y captar la atención de los clientes. El análisis de los competidores específicos en el área geográfica y la comprensión de sus fortalezas y debilidades pueden ayudar a desarrollar estrategias de mercado efectivas.

### **PLAN DE OPERACIONES**

1. Instalaciones: CITY CHAIDE debe contar con instalaciones adecuadas que incluyan una tienda física para exhibir los productos y un espacio de almacenamiento para el inventario. Las instalaciones deben ser seguras, limpias y accesibles tanto para los clientes como para los proveedores.
2. Equipo: El equipo necesario puede incluir estanterías y sistemas de almacenamiento para el inventario, mostradores de ventas, sistemas de punto de venta, equipos informáticos, impresoras y otros equipos de oficina. También se enfatiza el equipo de transporte para la entrega de productos.
3. Cadena de suministro: Se debe establecer una cadena de suministro eficiente y confiable que asegure la disponibilidad oportuna de los productos. Esto implica establecer relaciones sólidas con proveedores de confianza y gestionar adecuadamente los pedidos, la recepción de mercancías y el control de inventario.

4. Control de calidad: Se debe implementar un estricto control de calidad en todos los aspectos del negocio. Esto implica inspecciones regulares de los productos recibidos, verificación de calidad durante el proceso de producción y revisiones de calidad antes de la entrega a los clientes. Se pueden establecer estándares de calidad y procedimientos de control para garantizar que todos los productos cumplan con los requisitos establecidos.
5. Gestión de inventario: Es fundamental tener una gestión eficiente del inventario para asegurar la disponibilidad de productos y evitar exceso o falta de stock. Se deben establecer sistemas de seguimiento y control de inventario para conocer el nivel de existencias en todo momento y realizar pedidos a los proveedores en función de la demanda y los plazos de entrega.
6. Requerimientos de personal: Los requisitos de personal pueden incluir vendedores y asesores de ventas capacitados que brinden una atención al cliente excepcional, personal de almacén para gestionar el inventario y coordinar las entregas, y personal administrativo para llevar a cabo tareas de contabilidad, marketing y gestión de recursos humanos. Además, se puede requerir personal especializado en producción si la empresa decide fabricar sus propios productos

## Objetivos específicos

- Estudiar la importancia que tienen las PYMES en el actual entorno de la economía popular y solidaria.
- Impulsar un Plan Estratégico, a partir de la formulación del diagnóstico y un Plan de Marketing para formación y funcionamiento de la microempresa.
- Realizar los respectivos estados financieros para determinar los flujos de caja correspondientes.
- Determinar el TIR y el VAN, con la finalidad de conocer la posible rentabilidad del negocio

## MARCO TEÓRICO

**Tabla 1**

*Estado del arte*

<b>Título:</b>	Proyecto de Factibilidad para la apertura de una nueva tienda en la ciudad del PUYO.	<b>Institución:</b>	Personal de City Chaide
<b>Año:</b>	2022	<b>País:</b>	Ecuador
<b>Autor(es):</b>	Rovinson Alcocer Naula	<b>Ciudad:</b>	Puyo
<b>Resumen de la investigación</b>			
<b>Problema:</b>	Ante la fuerte demanda y al no tener una tienda especializada en descanso en la ciudad del Puyo, se vio como la necesidad de viajar a otras ciudades cercanas que brinden y cubran dicha necesidad.		
<b>Objetivos:</b>	Establecer los porcentajes de participación que tendrá nuestros productos de descanso y complementos. Determinar estrategias para posicionar al producto en el mercado Implementar lineamientos para generar un producto de calidad.		
<b>Metodología:</b>	Enfoque: Cualitativo Tipo de investigación: Investigación de campo y bibliográfica Método: Inductivo, deductivo y descriptivo. Técnicas: Artículos científicos, revistas.		
<b>Resultados:</b>	Conocimiento de las verdaderas necesidades de todos nuestros clientes y que sus opiniones nos ayuden a la mejor toma de decisiones, para que de esa manera estar más cercana a nuestros potenciales consumidores.		
<b>Conclusiones:</b>	El estudio nos dio una amplia visión de lo que el cliente desea, dentro de lo cual nuestra inversión es viable, aunque con sus respectivos riesgos.		

Fuente: Puyo, (2016)

Elaborado por: Alcocer, (2023)

## Localización

El Proyecto de la apertura de una nueva tienda está siendo ubicada en la ciudad del Puyo, en un punto estratégico, para lo cual tenemos que tener en cuenta la población de la ciudad, de la provincia y especialmente de la región ya que ellos son nuestro mercado objetivo.

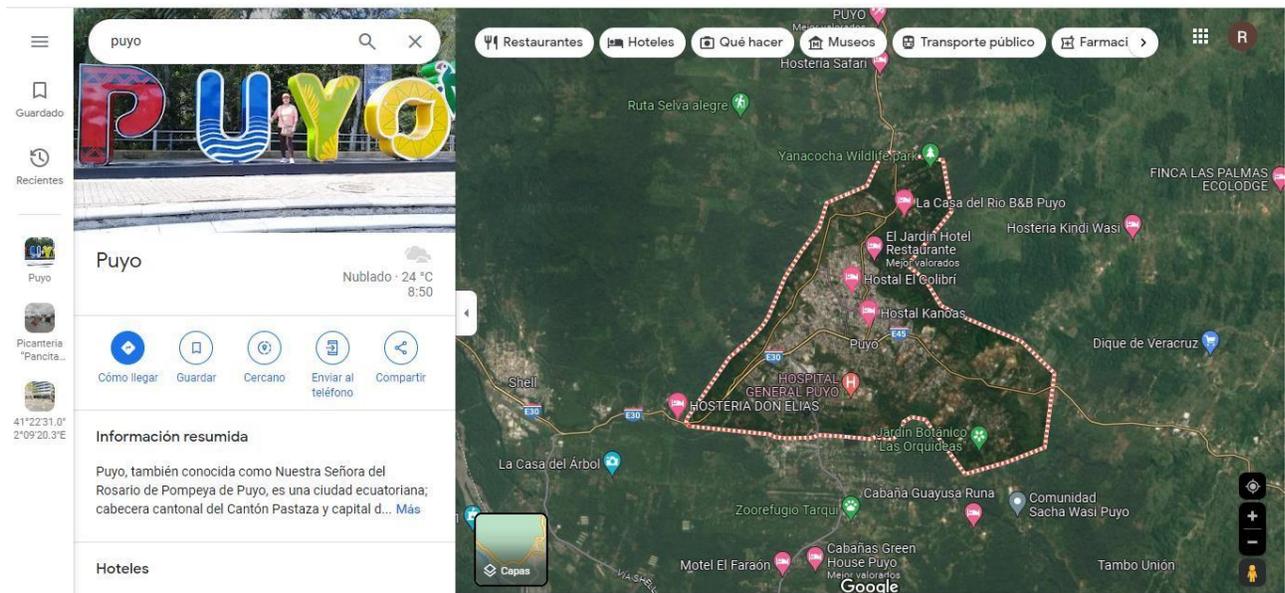
## POBLACIÓN

- Ciudad Puyo: 36659 (2010)
- Provincia Pastaza: 83933
- Región: 956699

Es importante conocer la población y el por qué se incluye en el estudio este aspecto. La respuesta es sencilla, la ciudad del Puyo es un punto estratégico por su situación demográfico, por esta arteria vial es por donde todos los transportes livianos, pesados y de pasajeros salen a las principales ciudades, por lo tanto, estaríamos en un lugar estratégico.

Figura 1

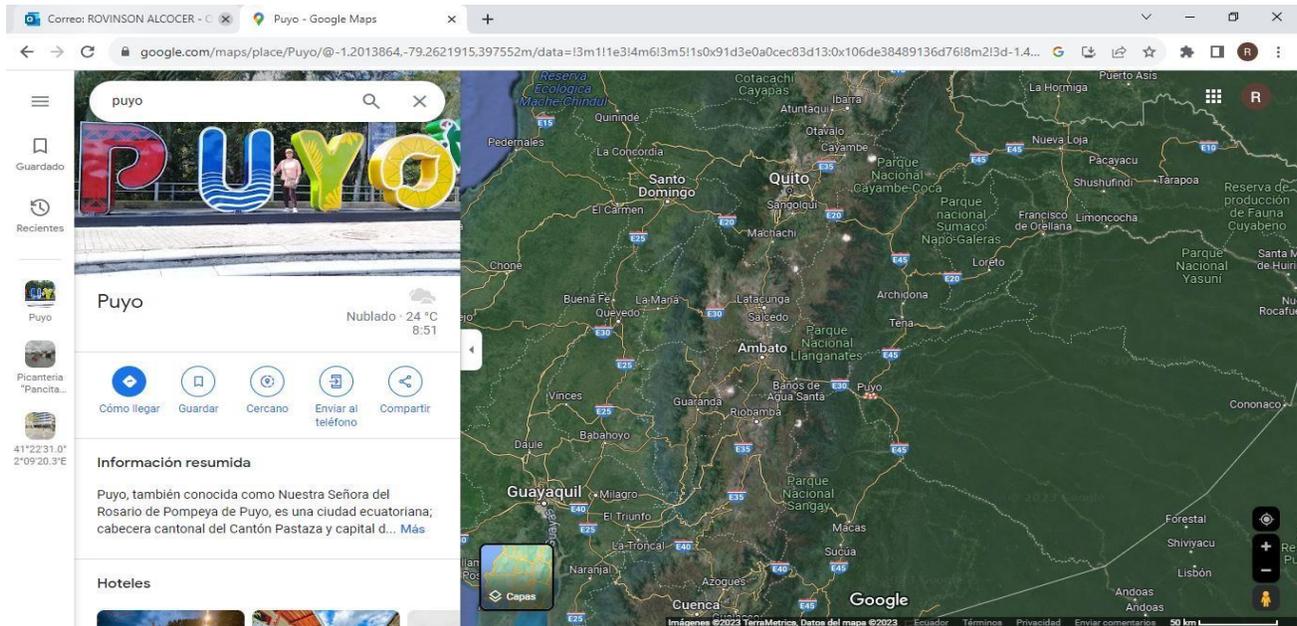
Macro-Localización. Vista Satelital – Puyo. Vista 1



Fuente: Google Maps  
Elaborado por: Alcocer, (2023).

Figura 2

Macro-Localización. Vista Satelital – Puyo. Vista 2



Fuente: Google Maps  
Elaborado por: Alcocer, (2023).

## Localización exacta

Av. C. Teniente Hugo Ortiz y E30 diagonal al Terminal Terrestre "CIUDAD DEL PUYO"

Figura 3

*Localización del negocio*



Elaborado por: Alcocer, (2023).

## PROCESO DE ABASTECIMIENTO

Los procesos de abastecimientos son las siguientes:

Figura 4

*Tienda Pedro Carbo y Transporte*



Elaborado por: Alcocer, (2023).

## Stock

El inventario debe contar con un número de unidades mínimas, para eso contamos con el sistema creada por nosotros en Excel, pero en la opción de macros donde se sistematiza toda la disponibilidad en base a unidades.

## Listado de Pedido

El personal encargado de bodega revisa los faltantes de mercadería y procede a realizar un listado de pedido para proceder a realizar la llamada a la fábrica (Chaide & Chaide) .

Tabla 2

*Lista de pedidos*

F. ING:	24/7/2023			
RECP:	Karen			
N. PEDIDO:	1011511			
TOTAL: ING.	\$1.022,97			
POR:	ROVINSON			
CANTIDAD	DETALLE	COMBO	DISP.	OBSV.
4	Alt. 80*11		si	
2	Alt. 135*11		si	
1	Zafiro 105*23	si	si	
1	Zafiro 105*29	si	si	
1	Imperial 135*23 fa		si	
1	Cont. NG 135	si	si	para el 27/07/23
1	Restapedic 135		si	
1	imperial 135*30 g	si	si	
1	base alt. 105*190		si	Falta
4	cervical Arm Lv		si	
1	funda para 3 plazas			Falta
3	Aurora			

Fuente: CHAIDE

## **Call Center**

El personal de planta toma su respectivo pedido, indicando si los productos están disponibles o para que fecha se estaría realizando la entrega del residual del pedido, también nos indicara el valor total incluido IVA, y el número de pedido o número de orden de despacho.

## **Departamento de Crédito**

Este departamento es la encargada de revisar y autorizar en base al número de pedido que les refleja en pantalla.

Figura 5

*Oficina – Tienda Riobamba 1*



Elaborado por: Alcocer, (2023).

## Departamento de Logística

Es la encargada de planificar el despacho correspondiente en el menor tiempo posible, para Puyo sería en menos de 24 horas.

Este proceso es para todas las tiendas propias de CITY CHAIDE.

Figura 6

*Logística. Tienda Riobamba 1*



Elaborado por: Alcocer (2023).

Figura 7

*Logística. Tienda Riobamba 1*



Elaborado por: Alcocer (2023).

## **Bodegaje de inventario**

El personal especializado de bodega recibirá el pedido en base a una guía de remisión que la planta les envía y luego de aquello realizará la comparación del pedido realizado con lo recibido, si existe alguna novedad debe enviar un mail interno indicando la inconsistencia del pedido.

Figura 8

*Bodegaje. Tienda Riobamba 1*



Elaborado por: Alcocer (2023).

## **Ubicación de la mercadería**

La mercadería será ubicada de manera vertical y homogénea de todas nuestras tiendas City Chaide que disponemos.

Figura 9

Exhibición – Tienda Pedro Carbo



Elaborado por: Alcocer (2023).

Figura 10

Exhibición – Tienda Riobamba 1



Elaborado por: Alcocer (2023).

## ANÁLISIS NORMATIVO LEGAL

El proyecto de inversión se basa bajo los parámetros establecidos por la Universidad Laica Vicente Rocafuerte, (La Constitución,2008) aprobada en Montecristi, señala en el artículo 283 que “El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.” (Ecuador C. d., 2008) Dicho artículo busca fomentar la producción y reproducción nacional, a fin de lograr el buen vivir entre el estado y la sociedad.

Por su parte en el Art. 252 (Ley Orgánica Del Sistema Nacional De Contratación Pública , 2013), indica que “Preferencia a bienes, obras y servicios de origen ecuatoriano, y a los actores de la Economía Popular y Solidaria y Micro, pequeñas y medianas empresas.- En todos los procedimientos previstos en la presente ley, se preferirá al oferente de bienes, obras o servicios que incorpore mayor componente de origen ecuatoriano o a los actores de la Economía Popular y Solidaria y Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, mediante la aplicación de mecanismos tales como: márgenes de preferencia proporcionales sobre las ofertas de otros proveedores, reserva de mercado, entrega de anticipos, subcontratación preferente, entre otros.”(. La presente Ley tiene por objetivo dar prioridad según el siguiente orden: Actores de la economía popular y solidaria; las microempresas; pequeñas empresas y Medianas Empresas.

Por otro lado (Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, 2020), menciona que “Son obligaciones del Estado para garantizar el desarrollo del emprendimiento y la innovación “la presente Ley Orgánica tiene por objeto establecer el marco normativo que incentive y fomente el emprendimiento, la innovación y el desarrollo tecnológico, promoviendo la cultura emprendedora e implementando nuevas modalidades societarias y de financiamiento para fortalecer el ecosistema emprendedor.

## ANÁLISIS TÉCNICO

Dentro del análisis técnico de inversión por parte de CITY CHAIDE en la ciudad del puyo, es viable, como el giro de nuestro negocio es comercial (compra y venta) no tendríamos mayor cosa que objetar.

## TAMAÑO DE LA TIENDA

El área total mínima para la exhibición es de 140 metros cuadrados, que sería lo adecuado para las exhibiciones que se realiza de manera homogénea en todas nuestras tiendas.

Figura 11

*Área Necesaria – Tienda Riobamba 1*



Elaborado por: Alcocer (2023).

## PROYECCIÓN DE VENTAS

Tabla 3

### Indicadores económicos

MES	VENTAS	▲ % MES ANTERIOR	▲ % MES INICIAL	UTILIDAD MENSUAL 10%	REBATE CHAIDE 9%	UTILIDAD BRUTA	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES	UTILIDAD NETA
Octubre	\$15.000,00			\$1.500,00	\$1.215,00	<b>\$2.715,00</b>	\$1.203,05	\$50,00	<b>\$1.253,05</b>	\$1.461,95
Noviembre	\$17.000,00	13%	13%	\$1.700,00	\$1.377,00	<b>\$3.077,00</b>	\$1.203,05	\$50,00	<b>\$1.253,05</b>	\$1.823,95
Diciembre	\$20.000,00	18%	33%	\$2.000,00	\$1.620,00	<b>\$3.620,00</b>	\$1.203,05	\$50,00	<b>\$1.253,05</b>	\$2.366,95
Enero	\$18.000,00	-10%	20%	\$1.800,00	\$1.458,00	<b>\$3.258,00</b>	\$1.203,05	\$50,00	<b>\$1.253,05</b>	\$2.004,95
Febrero	\$15.000,00	-17%	0%	\$1.500,00	\$1.215,00	<b>\$2.715,00</b>	\$1.203,05	\$50,00	<b>\$1.253,05</b>	\$1.461,95
Marzo	\$14.000,00	-7%	-7%	\$1.400,00	\$1.134,00	<b>\$2.534,00</b>	\$1.203,05	\$50,00	<b>\$1.253,05</b>	\$1.280,95
Abril	\$20.000,00	43%	33%	\$2.000,00	\$1.620,00	<b>\$3.620,00</b>	\$1.203,05	\$50,00	<b>\$1.253,05</b>	\$2.366,95
Mayo	\$21.000,00	5%	40%	\$2.100,00	\$1.701,00	<b>\$3.801,00</b>	\$1.203,05	\$50,00	<b>\$1.253,05</b>	\$2.547,95
Junio	\$18.000,00	-14%	20%	\$1.800,00	\$1.458,00	<b>\$3.258,00</b>	\$1.203,05	\$50,00	<b>\$1.253,05</b>	\$2.004,95
Julio	\$17.000,00	-6%	13%	\$1.700,00	\$1.377,00	<b>\$3.077,00</b>	\$1.203,05	\$50,00	<b>\$1.253,05</b>	\$1.823,95
Agosto	\$19.000,00	12%	27%	\$1.900,00	\$1.539,00	<b>\$3.439,00</b>	\$1.203,05	\$50,00	<b>\$1.253,05</b>	\$2.185,95
Septiembre	\$18.000,00	-5%	20%	\$1.800,00	\$1.458,00	<b>\$3.258,00</b>	\$1.203,05	\$50,00	<b>\$1.253,05</b>	\$2.004,95
<b>TOTALES</b>	<b>\$212.000,00</b>			<b>\$21.200,00</b>	<b>\$17.172,00</b>	<b>\$38.372,00</b>	<b>\$14.436,60</b>	<b>\$600,00</b>	<b>\$15.036,60</b>	<b>\$23.335,40</b>

Elaborado por: Alcocer (2023)

## LOGOTIPO

Para City Chaide es importante tener un logotipo que nos identifica en todas nuestras tiendas físicas y virtuales.

La forma de la casita en la parte superior da un significado del calor de un hogar, de la unidad familiar, dándole un toque a nuestra cultura ecuatoriana donde la familia es lo primero.

## SLOGAN

Como City Chaide tenemos nuestro propio Slogan que es “MAS CERCA DE TUS SUEÑOS”, con eso queremos hacer saber que nuestros productos estarán presentes en todo tiempo.

Figura 12

*Logotipo y slogan*



## MUEBLES DE OFICINA

En nuestras tiendas es importante el mobiliario para lo cual utilizamos.

Tabla 4

*Activos Fijos de Oficina*

3 sillas	
----------	--------------------------------------------------------------------------------------

<p>1 escritorio</p>	
<p>6 Archivadores que será utilizadas para el año completo, dos por mes</p>	
<p>1 computadora portátil</p>	
<p>1 impresora</p>	

Elaborado por: Alcocer (2023)

Figura 13

\$	
Api(\$):	\$ 500,00
Aportación SOLCA(\$):	\$ 100,00
Total(\$):	\$ 600,00
%	
I(%):	17.50 %
Descripción Total	
Capital:	\$ 20.000,00
Número de pagos:	12
Total pagos Mensual:	\$ 1.828,84
Total Intereses:	\$ 1.946,13

Fuente: Sistema Automatizado de consultas

## PRESUPUESTO DE INVERSIÓN INICIAL

La inversión Inicial es de \$20000 que será financiado mediante un micro crédito a una tasa anual de 17.50%, la entidad elegida para este préstamo es la Coop. De Ahorro y Crédito Fernando Daquilema, los pagos acordados son mensuales por un total de \$993.66 que serán pagados en 24 cuotas, dando un total de \$23847,84, la proyección en basa en el estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado, lo ideal es seguir abonando al capital y seguir bajando la deuda.

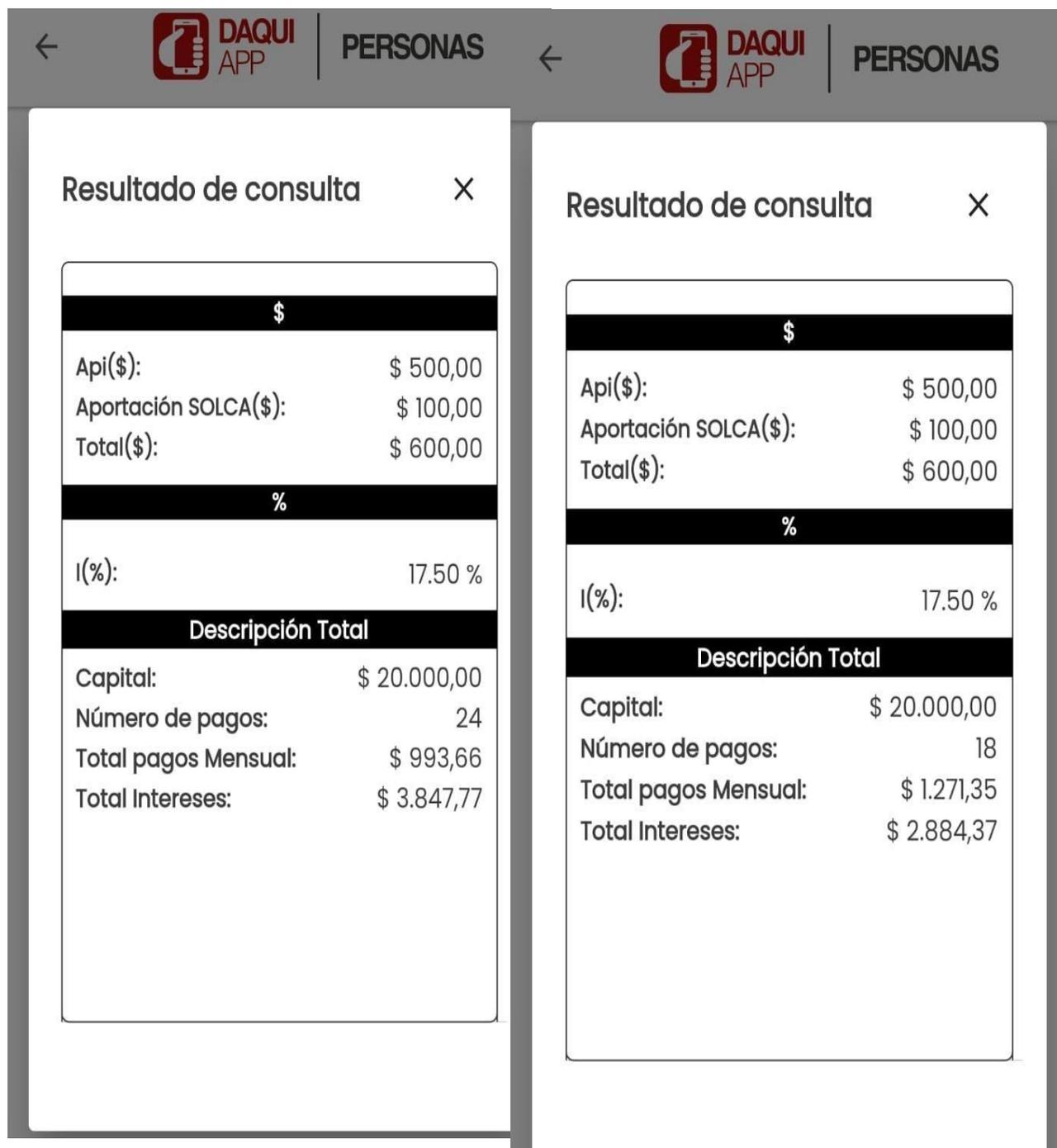
Tabla 5

*Pagos financieros*

PRÉSTAMO	\$20.000,00	
MESES	PAGOS	TOTAL
12	\$1.828,84	\$21.946,08
15	\$1.494,14	\$22.412,10
18	1271,35	\$22.884,30
24	993,66	\$23.847,84

Elaborado por: Alcocer (2023)

Figura 14  
Resultados de consultas



Fuente: Sistema Automatizado de consultas

## COSTOS DE OPERACIÓN

Tabla 6  
Costos Fijos y Variables

	SUELDO	APORTACIÓN PATRONAL 11,45%	N. TRABAJADORES	ARRIENDO	TOTAL
FIJOS	\$450,00	\$51,53	2	\$200,00	<b>1.203,05</b>
VARIABLES	LUZ	INTERNET	OTROS	TOTAL	
	\$12,00	22,00	\$16,00	<b>\$50,00</b>	
COSTOS FIJOS	\$1.203,05				
COSTOS VARIABLES	\$50,00				
TOTAL	<b>\$1.253,05</b>				

Elaborado por: Alcocer (2023)

Tabla 7  
Depreciación

		MOBILIARIO					
	Q	PRECIO UNITARIO	\$ VALORIZADO	TOTAL DE INVENTARIO	VIDA UTIL AÑOS	DEPRECIACION ANUAL 10%	\$ DEPRECIACION ANUAL
SILLAS	3	\$45	\$135	\$135	10	10%	\$13,50
		MUEBLES DE OFICINA					
	Q	PRECIO UNITARIO	\$ VALORIZADO	TOTAL DE INVENTARIO	VIDA UTIL AÑOS	DEPRECIACION ANUAL 10%	\$ DEPRECIACION ANUAL
ESCRITORIO	1	\$180	\$180	\$180	10	10%	\$18

	EQUIPOS DE COMPUTO				VIDA UTIL AÑOS	DEPRECIACION ANUAL 10%	\$ DEPRECIACION ANUAL
	Q	PRECIO UNITARIO	\$ VALORIZADO	TOTAL DE INVENTARIO			
LAPTO	1	\$850	\$850	\$850	3	33,33%	\$283,31
IMPRESORA	1	\$290	\$290	\$290	3	33,33%	\$96,66
						TOTAL	\$379,96

Elaborado por: Alcocer (2023)

## ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO PARA DOS AÑOS

Tabla 8  
Estado de Pérdidas y Ganancias

		ANO 1	ANO 2
	VENTAS	\$212.000,00	\$243.800,00
(-)	COSTO DE VENTA	\$190.800,00	\$219.420,00
(+)	REBATE	\$17.172,00	\$19.747,80
(=)	UTILIDAD BRUTA	\$38.372,00	\$44.127,80
(-)	GASTO DE VENTA	\$14.436,60	\$16.602,09
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL	\$23.935,40	\$27.525,71
(-)	(-) GASTOS OPERATIVOS	\$600,00	\$690,00
(=)	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$23.335,40	\$26.835,71
(- 15%)	PARTICIPACIÓN ANTES DE IMPUESTO	\$3.500,31	\$4.025,36
(=)	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$19.835,09	\$22.810,35
(- 25%)	IMPUESTO RENTA	\$4.958,77	\$5.702,59
(=)	UTILIDAD NETA	\$14.876,32	\$17.107,77

Elaborado por: Alcocer (2023)

## CALCULO DEL VAN Y TIR

Tabla 9

*Periodo de recuperación de la inversión, Valor Actual Neto y Tasa interna de Retorno*

	0	PERIODO 1	PERIODO 2	PERIODO
INVERSIÓN INICIAL	\$20.000,00			
FLUJO DE CAJA	-			
COSTE DE OPORTUNIDAD	\$20.000,00		\$14.876,32	\$17.107,77
ACUMULADO	12%		\$14.876,32	\$29.752,64

TIR	VAN	PAY BACK
37%	\$6.920,64	1,30

Elaborado por: Alcocer (2023)

## Estudio de mercado

Como inversionistas nos hemos dado el tiempo necesario y suficiente para analizar varios factores, como es su ubicación, la cultura y entre otros factores que es importante a la hora de la toma de decisiones.

### Objetivo del estudio del mercado

Dentro de este análisis y estudio hemos visto cuales son nuestros competidores directos, en la cual hemos detectado a la CASA CHAIDE como una competencia directa, ya que oferta productos homogéneos por ser un distribuidor directo al igual que nosotros, para lo cual buscaremos estrategias viables donde podamos diferenciarnos, y esto será con servicios y precios mínimos.

## POSICIONAMIENTO

Como City Chaide hemos trabajado en este tema ya que es muy importante a la hora de captar clientes, para lo cual trabajamos de manera conjunta con el departamento correspondientes como lo son.

## MARKETING

Este departamento es la encargada de ofertar nuestros productos en diferentes medios, principalmente por canales de redes sociales tales como son Facebook, Instagram y WhatsApp Business, con pagos diarios de \$5, ya que son nuestros principales aliados a la hora de darnos a conocer, para lo cual se realizará desde la matriz con una segmentación amplia.

## CONCLUSIONES

En base a nuestra experiencia y al estudio de mercado que se realizó previa inversión nos hemos dado cuenta que nuestra tienda CITY CHAIDE se posesionará en el menor tiempo posible, esto da como resultado que todo es viable.

Toda inversión siempre tienen sus riesgos, pero he allí el temple de la decisión a la hora de invertir, vale mencionar que todos podemos tener las ganas y el capital humano necesario y suficiente, pero si el estado no garantiza LA SEGURIDAD, de nada sirve los mejores estudios de mercado realizado, menciono aquello porque hoy por hoy, los que desean emprender tenemos que pagar las famosas VACUNAS y si no se cumple con los extorsionadores, corren peligro la vida del personal, y como City Chaide no podemos poner en riesgo de lo más valioso que tiene el ser humano, que es la vida.

## Bibliografía

- Asamblea Nacional del Ecuador. (2008). Quito. <https://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/Constitucion.pdf>
- Asamblea Nacional Del Ecuador. (2020). Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación. Quito. Obtenido de [https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento\\_LEY-ORGANICA-EMPREDIMIENTO-INNOVACION.pdf](https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento_LEY-ORGANICA-EMPREDIMIENTO-INNOVACION.pdf)
- Base de datos de City Chaide. <http://www.creatividad.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2021/07/Gui%CC%81a-de-incentivos-tributarios-2021.pdf>
- Becerra García, S. A. (2023). *Estudio de mercados para conocer la factibilidad para convertir una tienda de barrio a un supermercado de gran superficie*. <http://repositorio.uts.edu.co:8080/xmlui/handle/123456789/11903>
- Bertrand, F. P. O., & Ferrufino, F. E. A. (2023). *Estudio de factibilidad para la constitución de una tienda virtual de ropa*. Tesis Doctoral. Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC. <https://repositorio.unitec.edu/handle/123456789/12802>
- Hoyos, M. M., Castro, L. V., & de Plata, D. P. (2014). *Tienda virtual: social market Colombia*. *Multiciencias*, 14(3), 268-275. <https://www.redalyc.org/pdf/904/90432809004.pdf>
- Julca Díaz, E. F. (2019). *Determinación de la factibilidad de una tienda comercial de repuestos, reparaciones y mantenimiento de motos y mototaxis en la ciudad de Bagua Grande*. Tesis Doctoral. Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza-UNTRM). <https://core.ac.uk/download/pdf/80748973.pdf>
- Molina, E. Y. Z., & Torres, A. M. R. (2023). *Pre-factibilidad de una tienda de cosméticos en la ciudad de Puerto Cortés*. Tesis de Maestría. Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC. <https://repositorio.unitec.edu/handle/123456789/8603>
- Moncayo Mena, Z. V. (2021). *Estudio de factibilidad de la creación de una pista y tienda de accesorios para skate, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura*. Tesis de pregrado. Universidad Técnica del Norte. <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/10908>
- Muñoz Taday, V. L. (2021). Proyecto de factibilidad para la transformación de la tienda “Viveres la Vecina” en supermercado en la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo. <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/15884>

Narváez, N., Hurtado, S., & de Cali, S. (2018). Estudio de Factibilidad Para la Creación de Una Tienda Online Especializada en la Venta de Artículos de Cuero Artesanales.

[https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/65954751/TESIS\\_FINALIZADA\\_enero\\_1\\_libre.pdf?1615351196=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DEstudio\\_de\\_Factibilidad\\_Para\\_la\\_Creacion.pdf&Expires=1701453898&Signature=XtFRg1wCFkKQRuaO7VVeNrf1vdQcWhEJ-Wbwt64hOhIO5JHCftQ0sOnChHTDe3sDzo-y-Hyii-UeVMTCjtYw-xyNJDLpGNyjq2XeswrII9HK-I-rBg0bQaCvzvy6N6Vnj5xaNLHuL7QP~np1SO5xXirnKx405ZJsO1aeqmLkutUvsURwBt~CbepeQxT~jD2dvIz6GMmQmno9j8Z~~T4hRuHFCzzhPwI3mvKkUFylyQmRa2cywBZbm9wIEZUnwJa5dyG6RfRhSiT1g-EuO4qCtJFf6oy0PSMDB4eQznFfuQqMkLDZG-rUQ9~ikSXalyDttJBoq-JWda-nt-U-xlvjA &Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/65954751/TESIS_FINALIZADA_enero_1_libre.pdf?1615351196=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DEstudio_de_Factibilidad_Para_la_Creacion.pdf&Expires=1701453898&Signature=XtFRg1wCFkKQRuaO7VVeNrf1vdQcWhEJ-Wbwt64hOhIO5JHCftQ0sOnChHTDe3sDzo-y-Hyii-UeVMTCjtYw-xyNJDLpGNyjq2XeswrII9HK-I-rBg0bQaCvzvy6N6Vnj5xaNLHuL7QP~np1SO5xXirnKx405ZJsO1aeqmLkutUvsURwBt~CbepeQxT~jD2dvIz6GMmQmno9j8Z~~T4hRuHFCzzhPwI3mvKkUFylyQmRa2cywBZbm9wIEZUnwJa5dyG6RfRhSiT1g-EuO4qCtJFf6oy0PSMDB4eQznFfuQqMkLDZG-rUQ9~ikSXalyDttJBoq-JWda-nt-U-xlvjA &Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA)

Ordoñez Lasso, L. C. (2023). Estudio de factibilidad de la creación de una tienda virtual-arte en cuero en la ciudad de Popayán.

<https://dspace.tdea.edu.co/handle/tdea/3184>

Orrego Montoya, V. (2023). Estudio de factibilidad para la creación de una tienda virtual de estuches para dispositivos móviles en la ciudad de Medellín.

<https://dspace.tdea.edu.co/handle/tdea/3729>

Rojas López, M. X. (2019). Estudio de pre-factibilidad para la implementación de una cadena de tiendas de conveniencia en Lima Metropolitana.

<https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/15019>

Sevilla, G. G. S. (2023). Estudio de pre factibilidad de la apertura de la tienda Versátiles en San Pedro Sula (Doctoral dissertation, Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC). <https://repositorio.unitec.edu/handle/123456789/8065>

Vega Malo, Á. (2021). Estudio de factibilidad para una tienda física de productos orgánicos de La Huerta del Día, Tesis de pregrado, Universidad del Azuay.

<https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/11346>