

140  
Lej



**UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**Proyecto de Inversión para la Instalación de  
una Fábrica Confeccionadora de Vestidos  
Deshilados a Mano**

**TESIS PROFESIONAL  
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN ECONOMÍA  
P R E S E N T A  
ALFREDO SORDO AGUILAR**



MEXICO, D. F.

AGOSTO DE 1996



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A MIS PADRES QUE PARA MI HAN  
SIDO UN SÍMBOLO DE ENTREGA Y  
SUPERACIÓN CON TODO MI CARIÑO Y  
AGRADECIMIENTO.

CON TODO MI AMOR A MI ESPOSA LÍA  
POR SU APOYO INCONDICIONAL Y POR  
SU COMPRENSIÓN SIN LA CUAL NO  
HUBIERA SIDO POSIBLE TERMINAR  
ESTE TRABAJO.

A MI ASESOR:

L.E. ENRIQUE RUIZ AGUILAR POR SU  
GRAN PACIENCIA, AYUDA Y APOYO EN  
LA REALIZACIÓN DE ESTE TRABAJO,  
ASÍ COMO POR SUS VALIOSOS  
CONSEJOS.

A TODOS MIS HERMANOS QUE MARCARON  
EN MI LA DIRECCIÓN A SEGUIR TANTO  
EN EL CAMPO PROFESIONAL COMO EN  
LA VIDA.

A TODOS MIS FAMILIARES Y AMIGOS,  
POR SU CARIÑO Y SU APOYO.

A LA U.N.A.M. POR LA  
CULMINACIÓN DE MI REALIZACIÓN  
PROFESIONAL.

A TODOS MIS MAESTROS Y  
COMPAÑEROS.

A MI HIJA QUE FUÉ FUENTE DE  
MOTIVACIÓN PARA LA  
CULMINACIÓN DE ESTE TRABAJO.

A LA EMPRESA HYLSA, S.A. DE  
C.V. POR TODAS LAS FACILIDADES  
OTORGADAS PARA LA REALIZACIÓN  
DE ESTE TRABAJO ASÍ COMO A LA  
DIRECCIÓN, GERENCIA COMERCIAL  
Y A TODOS MI COMPAÑEROS DE  
TRABAJO.

## **INDICE**

	<b>Pag.</b>
<b>INTRODUCCION.....</b>	<b>1</b>
 <b>CAPITULO I : ESTUDIO DE MERCADO</b>	
<b>A. EL PRODUCTO EN EL MERCADO.....</b>	<b>6</b>
<b>1. DESCRIPCION DEL PRODUCTO.....</b>	<b>7</b>
<b>2. PRODUCCION NACIONAL.....</b>	<b>10</b>
<b>3. CARACTERISTICAS DEL CONSUMIDOR.....</b>	<b>12</b>
<b>4. LA DEMANDA ACTUAL Y SU PROYECCION.....</b>	<b>23</b>
<b>5. OFERTA PROYECCIONES.....</b>	<b>26</b>
 <b>CAPITULO II : ESTUDIO TECNICO</b>	
<b>A. LOCALIZACION DEL PROYECTO.....</b>	<b>41</b>
<b>1.MACROLOCALIZACION.....</b>	<b>41</b>
<b>2.MICROLOCALIZACION.....</b>	<b>45</b>
<b>B. TAMAÑO DE LA PLANTA.....</b>	<b>50</b>
<b>C. MATERIAS PRIMAS.....</b>	<b>52</b>
<b>D. PROCESO PRODUCTIVO.....</b>	<b>54</b>



<b>E. MAQUINARIA Y EQUIPO.....</b>	<b>57</b>
------------------------------------	-----------

### **CAPITULO III : ESTUDIO FINANCIERO**

<b>A. ESTIMACION DE LAS INVERSIONES.....</b>	<b>60</b>
--	-----------

<b>1. INVERSION FIJA.....</b>	<b>60</b>
-------------------------------	-----------

<b>2. INVERSION DIFERIDA.....</b>	<b>62</b>
-----------------------------------	-----------

<b>B. CAPITAL DE TRABAJO.....</b>	<b>63</b>
-----------------------------------	-----------

<b>C. RESUMEN DE INVERSIONES.....</b>	<b>69</b>
---------------------------------------	-----------

<b>1. CALENDARIO DE INVERSIONES.....</b>	<b>71</b>
--	-----------

<b>2. DETERMINACION DE COSTOS Y PRESUPUESTOS DE OPERACIÓN.....</b>	<b>72</b>
--	-----------

<b>C. NECESIDADES DE OPERACIÓN.....</b>	<b>73</b>
---	-----------

### **CAPITULO IV : EVALUACION ECONOMICA DEL PROYECTO**

<b>A. ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA.....</b>	<b>74</b>
---	-----------

<b>1. ESTADO PROFORMA DE PERDIDAS Y GANACIAS O DE RESULTADOS.....</b>	<b>74</b>
---	-----------

<b>2. ESTADO PROFORMA DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS.....</b>	<b>78</b>
---	-----------

<b>B. PRESUPUESTOS DE INGRESOS Y EGRESOS.....</b>	<b>79</b>
---	-----------

<b>C. PUNTO DE EQUILIBRIO.....</b>	<b>84</b>
<b>D. TASA INTERNA DE RETORNO.....</b>	<b>87</b>
<b>E. ORGANIZACIÓN.....</b>	<b>89</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>94</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>99</b>

## **INTRODUCCIÓN**

**EL PAPEL QUE EL SECTOR INDUSTRIAL JUEGA EN EL PROCESO DE CRECIMIENTO DE UNA ECONOMÍA, ES FUNDAMENTAL NO SOLO POR SU ELEVADA PARTICIPACIÓN EN EL PRODUCTO NACIONAL SINO TAMBIÉN POR LA GENERACIÓN DE EMPLEOS ADEMÁS POR SER MOTIVADOR DE CRECIMIENTO. EN EFECTO, EXISTE UNA GRAN DIVERSIDAD DE TRABAJOS REFERIDOS A ECONOMÍAS EN DIFERENTES ETAPAS DE SU DESARROLLO QUE DEMUESTRAN QUE EL SECTOR INDUSTRIAL ES EL MOTOR QUE "ARRASTRA" AL CONJUNTO DEL PAÍS.**

**A TRAVÉS DE UNA ENCUESTA EFECTUADA BÁSICAMENTE EN BOUTIQUES Y ALMACENES COMERCIALES, SE IDENTIFICÓ QUE LA VENTA DE VESTIDOS DE NIÑA DESHILADOS A MANO TIENEN UNA GRAN DEMANDA Y QUE POR LO GENERAL LOS PROVEEDORES DE ESTE PRODUCTO SON POCOS. ESTO SIGNIFICA QUE LA OFERTA QUE EXISTE ES INSUFICIENTE Y QUE A PESAR DE HABER PRODUCTORES DE ROPA INFANTIL CON UNA CONFECCIÓN INDUSTRIALIZADA CON DISEÑOS QUE NO CONTIENEN ESTE DESHILADO, LOS COMPRADORES TIENEN PREFERENCIA POR ESTE TIPO DE PRODUCTO.**

**DEBIDO A LAS CARACTERÍSTICAS ARTESANALES DEL PRODUCTO, EXISTE LA VENTA DE PEQUEÑAS UNIDADES**

**PRODUCTORAS A NIVEL FAMILIAR LAS CUALES POR SU MANERA POCO ORGANIZADA DE COMERCIALIZACIÓN NO TIENE UNA BUENA PENETRACIÓN AL MERCADO QUE ASEGURE LA CONSTANCIA EN EL ABASTO ADEMÁS DE QUE POR OTRA PARTE ESTE PRODUCTO NO SE PRODUCE EN OTROS PAÍSES, POR LO QUE NO HAY COMPETENCIA DEL EXTERIOR.**

**DE ACUERDO A LO ANTERIOR SE DECIDIÓ TRABAJAR SOBRE LA INSTALACIÓN DE UNA FABRICA PRODUCTORA DE VESTIDOS DESHILADOS A MANO, YA QUE EXISTEN LAS EXPECTATIVAS DE CONSUMO Y CONSIDERANDO EL GRADO DE DESARROLLO QUE SE HA DADO EN EL ESTADO DE GUANAJUATO, SE TOMO A LA CIUDAD DE LEÓN COMO ÁREA DE IMPLEMENTACIÓN DE LA FABRICA, ADEMÁS DE QUE CUENTA CON LOS ELEMENTOS PRINCIPALES PARA EL ESTABLECIMIENTO DE LA MISMA, COMO SON MANO DE OBRA CALIFICADA, VÍAS DE COMUNICACIÓN, INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL, ETC..**

**LA SITUACIÓN GEOGRÁFICA DE LA FABRICA PERMITIRÁ POR ENCONTRARSE EN EL ÁREA CENTRAL DEL PAÍS, PODER LLEGAR CON UN COSTO ADECUADO A TODOS LAS GRANDES CIUDADES, ASÍ COMO LA FUERZA DE TRABAJO QUE SE ENCUENTRA EN ESTA ZONA CON LAS HABILIDADES DE**

**TRABAJO MANUAL REQUERIDAS PARA LA FABRICACIÓN DE ESTE PRODUCTO.**

**ESTE TRABAJO PRETENDE DEMOSTRAR LA VIABILIDAD DE LA INSTALACIÓN DE ESTA PLANTA CUBRIENDO BÁSICAMENTE EL ASPECTO EMPRESARIAL DONDE LAS GANANCIAS SERÁN SUPERIORES AL PROMEDIO DE LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN Y DENTRO DEL FACTOR SOCIAL DONDE MEDIANTE LA GENERACIÓN DE EMPLEOS LOS TRABAJADORES SE VERÁN BENEFICIADOS CON LA REMUNERACIÓN ADECUADA A SU TRABAJO.**

**ESTA TESIS COMPRENDE CUATRO CAPÍTULOS, ADEMÁS DE LA INTRODUCCIÓN EN LA CUAL SE DESCRIBIRÁ EN FORMA GLOBAL EL CONTENIDO DEL PROYECTO EN CADA UNO DE SUS CAPÍTULOS.**

**EN EL PRIMER CAPITULO SE PRESENTA EL ESTUDIO DE MERCADO DONDE SE CONOCERÁN LAS CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO, LA DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO Y LOS FACTORES QUE INCIDEN EN EL, ASÍ COMO EL BALANCE OFERTA-DEMANDA Y SU PROYECCIÓN.**

**EN EL SEGUNDO CAPITULO SE TRATARA EL ESTUDIO TÉCNICO QUE COMPRENDE EL TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DE**

**LA PLANTA EN EL CUAL SE EVALUARAN FACTORES COMO EL MERCADO Y SU DISTRIBUCIÓN, LOS COSTOS DE FLETES, MANO DE OBRA, MATERIAS PRIMAS, ETC. , COMO TAMBIÉN LOS FACTORES DE POLÍTICA ECONÓMICA QUE PUDIERAN INCIDIR PARA AFECTAR EL PROYECTO. EN EL ASPECTO DE INGENIERÍA SE MENCIONARAN TODAS AQUELLAS ALTERNATIVAS TÉCNICAS Y ESPECIFICACIONES QUE SE REQUIERAN PARA LA INSTALACIÓN DE LA PLANTA INCLUYENDO UN PROGRAMA DE TRABAJO LA INSTALACIÓN Y LA PUESTA EN MARCHA Y FUNCIONAMIENTO DEL PROYECTO.**

**EL TERCER CAPITULO ES EL ESTUDIO FINANCIERO Y TRATA SOBRE LA INVERSIÓN EN CUANTO A COMPOSICIÓN Y CUANTÍA ASÍ COMO TAMBIÉN SUS FLUJOS, ELABORANDO PRESUPUESTOS Y DANDO LA EXPLICACIÓN SOBRE LA ELABORACIÓN DE LOS COSTOS. TAMBIÉN SE HABLA LO REFERENTE A LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO ASÍ COMO LOS FLUJOS QUE DEBERÁ SEGUIR ESTE PARA SU USO, DESGLOSANDO LAS APORTACIONES NECESARIAS PARA SU AMORTIZACIÓN CON ORIGEN NACIONAL O INTERNACIONAL DE SER REQUERIDO. TAMBIÉN HABLA SOBRE LA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA EN LOS NIVELES ADMINISTRATIVOS Y LEGALES REQUERIDOS PARA LA FORMACIÓN DE LA EMPRESA.**

**EL CUARTO CAPÍTULO ES UNA EVALUACIÓN QUE CONTEMPLA TODOS LOS BENEFICIOS DEL PROYECTO DESDE EL PUNTO DE VISTA EMPRESARIAL POR CONSIDERARLO MAS APEGADO A LOS REQUERIMIENTOS QUE LAS CIRCUNSTANCIAS ECONÓMICAS ACTUALES EXIGEN.**

**POR ULTIMO SE PRESENTAN LAS CONCLUSIONES FINALES DE ESTE PROYECTO DE INVERSIÓN. DE ESTA MANERA SE PRETENDIÓ LOGRAR EN FORMA CONCRETA, UN DOCUMENTO QUE CONTENGA LOS ELEMENTOS NECESARIO PARA TOMAR LA DECISIÓN PARA INVERTIR EN LA INSTALACIÓN DE ESTA PLANTA.**



## **CAPITULO I. ESTUDIO DE MERCADO.**

### **A.- EL PRODUCTO EN EL MERCADO.**

**EN ESTE MOMENTO EXISTE UN MERCADO SUMAMENTE CONTRAÍDO A RAÍZ DE LOS EFECTOS POSTDEVALUATORIOS Y PROBLEMAS POLÍTICOS DESDE DICIEMBRE DE 1994, ADEMÁS A LAS MEDIDAS OFICIALES CON QUE SE RESPONDIÓ AL FENÓMENO. LA INVERSIÓN HA DESCENDIDO CONSIDERABLEMENTE, GENERANDO DESEMPLEO, Y REFORZANDO LA CONTRACCIÓN DEL MERCADO CON MENOS OPORTUNIDADES DE HACER NEGOCIOS. CON EL AUMENTO DE PRECIOS EL SALARIO SE HA PULVERIZADO, Y POR ENDE EL CONSUMO. EL CONSUMO POR OBJETO DEL GASTO EXPRESA UNA TENDENCIA A GASTAR MÁS EN BIENES DE CONSUMO BÁSICO QUE EN OTROS BIENES POR EJEMPLO PRENDAS DE VESTIR. LA PROBLEMÁTICA QUE SE OBSERVA AL MENOS PARA EL MEDIANO PLAZO ES QUE NO HAY LIQUIDEZ PARA GASTAR Y ADEMÁS LAS TASAS DE INTERÉS Y LOS PRECIOS SE HAN INCREMENTADO. ENTONCES SE TIENE UN MERCADO CONTRAÍDO QUE PARA EFECTOS DE ESTE PROYECTO SE COMPLICA EL INICIO. ESTE PROYECTO DE INVERSIÓN SE DESARROLLO CON UN MERCADO INHIBIDO Y SÓLO CON BUENAS PERSPECTIVAS PARA EL LARGO PLAZO.**

**LA INSTALACIÓN DE UNA PLANTA A NIVEL REGIONAL QUE PRODUZCA VESTIDOS PARA NIÑAS EN UN CONTEXTO COMO EL**

**DESCRITO DEBE TOMAR EN CUENTA PARA SU INICIO LA CONTRACCIÓN DEL MERCADO. POR ELLO SE DEBE MANEJAR UNA ALTA PRODUCTIVIDAD, Y SER MUY EFICIENTES EN LA VENTA DEL PRODUCTO QUE DEBE SER MUY DIVERSIFICADA. EL RETO ES QUE SIN LA PRESENCIA DE GRANDES VOLÚMENES DE PRODUCCIÓN, ESTA AUSENTE EL USO DE TECNOLOGÍA DE ESCALA QUE REDUCE CONSIDERABLEMENTE LOS COSTOS FIJOS. QUE VIENE A SER LO RECOMENDABLE EN UN ENTORNO DE TENDENCIA INFLACIONARIA, CONTRACCIÓN DEL MERCADO Y DISMINUCIÓN DEL PODER ADQUISITIVO DE LA POBLACIÓN COMO EN LA ACTUALIDAD. ES DECIR UN AMBIENTE DONDE LOS COSTOS CRECEN PERMANENTEMENTE OBLIGANDO AL INCREMENTO DE LA CAPACIDAD UTILIZADA Y SE DIFICULTA LA COLOCACIÓN DE LA PRODUCCIÓN POR QUE HA BAJADO SUBSTANCIALMENTE EL CONSUMO. DISMINUIR COSTOS FIJOS Y SER COMPETITIVOS RESPECTO A LOS COMPETIDORES EN EL MOMENTO DE COLOCAR LA PRODUCCIÓN EN EL MERCADO ES EL RETO.**

#### **1.- DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.**

**EL PRODUCTO PRINCIPAL SON LOS VESTIDOS DE NIÑA CON UN CORTE BÁSICAMENTE TRADICIONAL Y COMO CARACTERÍSTICA PRINCIPAL ES SU TRABAJO MANUAL, POR LO CUÁL SE DIFERENCIA UNA PRENDA DE OTRA AÚN TENIENDO EL MISMO CORTE, ES LAVABLE EN CASA, NO ENCOGE NI SE DECOLORA DEBIDO A LA CALIDAD DE LA TELA. SE ENCUENTRA EN TALLAS DE 0 A 14 AÑOS, CON EXCLUSIVIDAD DE DISEÑO.**

**DENTRO DE LOS PRODUCTOS SUSTITUTOS SE PUEDE ENCONTRAR  
UNA GRAN VARIEDAD DE PRENDAS DE VESTIR, POR EJEMPLO:**

- \* PANTALÓN;
- \* BLUSA;
- \* COMANDO;
- \* FALDA;
- \* CONJUNTOS.

**DENTRO DE LOS PRODUCTOS SIMILARES ENCONTRAMOS QUE  
EXISTEN, POR EJEMPLO:**

- \* VESTIDOS DE MODA;
- \* BATITAS DE VESTIR;
- \* VESTIDOS BORDADOS A MÁQUINA;
- \* Y/O EN SUS DIFERENTES ESTILOS.

**COMO PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS SE ENCUENTRAN LOS  
ADORNOS COMO SON LOS MOÑOS, LOS LISTONES O LOS  
PRENEDORES, ETC..**

**LA ZONA DE INFLUENCIA O ZONA DE MERCADO SERÁ LA QUE SE  
ENCUENTRA ENTRE LAS CIUDADES DE LEÓN, GUADALAJARA, DISTRITO  
FEDERAL Y MONTERREY, AUNQUE AHÍ SE OBSERVA UN FENÓMENO DE  
MIGRACIÓN CONSTANTE DE POBLACIÓN LOS PORCENTAJES SON BAJOS  
ENTRE UN 7% Y 10%. HAY TRES CIUDADES -MONTERREY, GUADALAJARA**

**Y LA CD., DE MÉXICO- QUE CONCENTRAN UN 35% DE POBLACIÓN Y APORTARON CERCA DEL 70% DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO.**

**POR OTRO LADO, SE TIENE QUE PARA 1968 A NIVEL NACIONAL EL 20% DE LAS FAMILIAS MÁS RICAS POSEÍAN EL 58% DEL INGRESO Y EL 20% DE LAS MÁS POBRES CONTABAN SÓLO CON 3.37%. PARA 1977 EL 20% DE LAS FAMILIAS MÁS RICAS DISPONÍAN DEL 53.82% DEL INGRESO NACIONAL Y EL 20% DE LAS MÁS POBRES TENÍAN EL 3.54% DEL INGRESO. PARA 1983 EL 20% DE LAS FAMILIAS MÁS RICAS PARTICIPABAN CON EL 50.6% DEL INGRESO Y DEL 20% DE LAS FAMILIAS MÁS POBRES CONTABAN CON EL 4.03% DEL INGRESO TOTAL.**

**DE LO ANTERIOR PARA EFECTOS DE ESTE PROYECTO DE INVERSIÓN HAY CUESTIONES QUE DEBE RESALTARSE, COMO EN UN GRAN PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN SE CONCENTRA EN LA ZONA LLAMADA MERCADO NATURAL COMO LO ES EL CENTRO DE LA REPÚBLICA. HAY QUIEN PUEDA DEMANDAR EL PRODUCTO Y QUE ADEMÁS AL CONCENTRARSE EN ESA ZONA GEOGRÁFICA EL 70 POR CIENTO DE PRODUCCIÓN DEL PIB HAY CONQUE HACERLO PESE A LA GRAN TENDENCIA DE DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO NACIONAL.**

## **2. PRODUCCIÓN NACIONAL**

**POR EL LADO DE LAS IMPORTACIONES GLOBALES, ÉSTAS EN LA PRIMERA MITAD DE LOS NOVENTA HAN CRECIDO ENORMEMENTE AL GRADO DE CREAR EL DÉFICIT EN LA BALANZA COMERCIAL. SOBRE TODO LA RELACIÓN COMERCIAL CON E.U. COMO ERA DE ESPERARSE CRECIÓ EN 1994 A RAÍZ DE LA PUESTA EN MARCHA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC). EN EL PRIMER AÑO DE EXISTENCIA DEL TLC EL COMERCIO ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS SE MANEJO EN 100 MIL MILLONES DE DÓLARES LO QUE REPRESENTA LA CIFRA MÁS ALTA EN LA HISTORIA DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE LOS DOS PAÍSES. TALES DATOS SON LOS PUBLICADOS POR LA SECRETARIA DE COMERCIO.**

**EN EL CASO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN 1982 CRECE EL PIB INTERNO MANUFACTURERO EN 91% DESPLOMÁNDOSE PARA 1983 EN 75% REGRESANDO EN 1986 A UN 94% PARA QUE A PARTIR DE AHÍ SU TENDENCIA SEA CRECIENTE ELEVÁNDOSE AÚN MÁS EN 1994. COMO SE PUEDE OBSERVAR LA TENDENCIA DE LAS IMPORTACIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA HAN SIDO A LA ALZA QUE SUMADO EL TLC ES LÓGICO QUE ELLAS SE HAN DISPARADO PARA 1995.**

**ENTRE ENERO Y AGOSTO DE 1994 MÉXICO EXPORTÓ 31 MIL MILLONES DE DÓLARES. TALES EXPORTACIONES CRECIERON EN UN 24% RESPECTO AL MISMO PERÍODO DE 1993, SIGNIFICANDO ELLO QUE LAS**

**VENTAS DE MÉXICO CRECIAN DOS VECES MÁS RÁPIDO QUE LAS DEL RESTO DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS. (1) O DE OTRA MANERA EL VOLUMEN DE MERCANCÍAS DIRIGIDAS HACIA EL MERCADO DE E.U. SUPERÓ LA BARRERA DE LOS 4 MIL MILLONES DE DÓLARES EN TAN SÓLO UN MES. ADEMÁS LAS EXPORTACIONES MEXICANAS DE MANUFACTURAS FUERON DE 42 POR CIENTO TASA NUNCA ANTES VISTA. EN EFECTO EL AÑO DE 94 AÑO DE LA PUESTA EN MARCHA DEL TLC DÓNDE EL COMERCIO ENTRE LOS TRES PAÍSES NECESARIAMENTE ESTÁ MÁS ACEITADO TENÍA QUE SER MÁS DINÁMICO Y VOLUMINOSO. EL COMERCIO INTRAREGIONAL REPUNTA Y CRECÍA SÓLIDAMENTE HASTA ANTES DE LA DEVALUACIÓN MEXICANA DE DICIEMBRE DE 1994.**

**LAS EXPORTACIONES DE LOS TRES SOCIOS ESTADOS UNIDOS, CANADÁ Y MÉXICO EN 1994 LLEGARON A 182 MIL MILLONES DE DÓLARES, LO QUE IMPLICA UN CRECIMIENTO DE 13.3% RESPECTO A 1993. SIN EMBARGO, PARA 1995 SE PREVÉ QUE DEBIDO A LA CRISIS MEXICANA, LAS PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO DE LA INFLACIÓN EN LOS ESTADOS UNIDOS Y UNA REDUCCIÓN DE SU RITMO DE CRECIMIENTO HACEN PELIGRAR LAS EXPORTACIONES MEXICANAS. POR OTRO LADO LA CRISIS MEXICANA CONDICIONA UN REDUCCIÓN DE LAS EXPORTACIONES NORTEAMERICANAS HACIA MÉXICO LO QUE ES GRAVE PARA E.U. PORQUE LAS EXPORTACIONES DE E.U. A MÉXICO Y CANADÁ CONTRIBUYERON CON 50% DEL INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES. LAS EXPORTACIONES DE CANADÁ A ESTADOS UNIDOS Y**

---

<sup>1</sup> Fuente: Banco de México.

**MÉXICO REPRESENTARON 93.8% DEL TOTAL DEL CRECIMIENTO DE SUS EXPORTACIONES.**

**POR EL LADO DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA AHORA CON EL INCREMENTO DEL ARANCEL DEL 20% AL 35% PARA ALGUNOS PRODUCTOS DEL SUDESTE ASIÁTICO DE LAS CADENAS TEXTIL Y DEL VESTIDO ES FACTIBLE QUE LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN PUEDA EQUILIBRAR SU BALANZA COMERCIAL LA CUAL DURANTE 1994 REGISTRO UN DÉFICIT DE 600 MILLONES DE DÓLARES.**

### **3. CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR**

**SE APLICÓ UNA ENCUESTA A 200 PERSONAS QUE FORMARON LA MUESTRA DE CLIENTES POTENCIALES CON UN INGRESO MAYOR A 5 SALARIOS MÍNIMOS EN LA ZONA DE INFLUENCIA QUE SE PRETENDE IMPACTAR, 174 DE ELLAS (EL 87%) PREFIEREN VESTIR A SUS HIJAS CON VESTIDO. ESTE MISMO NÚMERO DE PERSONAS NOTA LA DIFERENCIA ENTRE UN VESTIDO HECHO A MANO Y UNO A MÁQUINA, PERO SÓLO 108 DE ELLAS (EL 54%) PREFIEREN EL ELABORADO A MANO; POR OTRO LADO, DE LAS 200 PERSONAS TODAS PREFIEREN LA PRENDA QUE SE LAVA EN CASA. POR ÚLTIMO, EN LO REFERENTE A LA CALIDAD, 75% PREFIERE DE REGULAR CALIDAD Y SOLO PARA OCHO PERSONAS LES ES INDIFERENTE.**

**POR LO TANTO, LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA INDICA QUE SI HAY PREFERENCIA POR LOS VESTIDOS PARA NIÑA QUE SE LAVEN EN CASA Y EL MAYOR MERCADO SE ENCUENTRA EN LAS PRENDAS DE MEDIANA CALIDAD.**

**LEÓN GUANAJUATO QUE ES EL LUGAR DONDE SE UBICARA LA PLANTA, SE ENCUENTRA AL INTERIOR DE ESE FUERTE TRIÁNGULO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE TIENE COMO EXTREMOS GUADALAJARA, MONTERREY, DISTRITO FEDERAL. TRIÁNGULO QUE PARA ESTA EMPRESA SE CONVIERTE EN UN MERCADO NATURAL TANTO POR SU DENSIDAD DE POBLACIÓN COMO POR EL GRAN ESPECTRO DE OPORTUNIDADES PARA HACER NEGOCIOS EN LA ZONA CENTRAL DEL PAÍS. ZONA CENTRAL QUE SI BIEN SUS PUNTOS EXTREMOS PRESENTAN PROBLEMAS DE CONURBACIÓN, SIGUEN SIENDO LUGARES IDEALES DE CONSUMO EXTREMADAMENTE POTENTES.**

**"EN PRINCIPIO, EL MUNICIPIO DE LEÓN ES EL QUE TIENE MÁS HABITANTES DE TODOS LOS MUNICIPIOS DE GUANAJUATO", (2) "CON UN ALTO NÚMERO DE POBLACIÓN OCUPADA". (3) LO QUE LE DA A LA PLANTA LA POSIBILIDAD POR ESE LADO DE DESARROLLO LOCAL, REFORZADO POR LA PRESENCIA DE LOS MUNICIPIOS CERCANOS A EL COMO SON GUANAJUATO, IRAPUATO, SALAMANCA Y CELAYA , ADEMÁS**

---

<sup>2</sup> "León para 1992 tenía 924,102 habitantes" Vid., Mapas Mercadológicos de México, Edit. BIMSA. México, 1992 Pag. 135

<sup>3</sup> "La población ocupada de 105.650 para 1992 equivalía al 12% del total de la población de este municipio." Ibidem. Pag. 135



**DE LA CERCANÍA RELATIVA CON GUADALAJARA 244 KM., CD. DE MÉXICO 384 KM. Y MONTERREY UN KM. QUE CON LOS PUNTOS EXTREMOS DEL TRIÁNGULO Y QUE LE DAN VIABILIDAD POSICIONAL AL PROYECTO.**

**LA NATURALEZA COMPETITIVA EN EL TRIÁNGULO ES FUERTE, YA QUE HAY QUE COEXISTIR CON EMPRESAS DE DIVERSO TAMAÑO QUE PRODUCEN A GRANDE ESCALA Y QUE PUEDEN ABARCAR FÁCILMENTE LOS EXTREMOS DEL TRIÁNGULO QUE SON LOS MÁS DESARROLLADOS CON UNA MUY ALTA PRODUCTIVIDAD.**

**LOS MÉTODOS DE COMERCIALIZACIÓN A TRAVÉS DE CANALES VARIADOS COMO EL TRABAJO DE CAMBACEO QUE REALIZAN LOS VENDEDORES, TIENDA POR TIENDA DEJANDO PUBLICIDAD, LOS MECANISMOS DE DISTRIBUCIÓN AL MENOS EN EL PRIMER AÑO DE OPERACIONES SE HARÁN POR VÍA TERRESTRE. POSTERIORMENTE SE CONTEMPLA AUMENTAR LA FLOTILLA DE DISTRIBUCIÓN Y UTILIZAR LA VÍA AÉREA PARA LA COMERCIALIZACIÓN.**

**LA POLÍTICA ECONÓMICA DE 1995 PROVOCÓ ES UNA CONTRACCIÓN MUY FUERTE DE LA DEMANDA, LA DISMINUCIÓN DEL CRÉDITO POR EL SISTEMA BANCARIO Y LA CONTRACCIÓN DE LA INVERSIÓN PÚBLICA HAN GENERADO UN DESCENSO EN EL NIVEL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA CASI EQUIVALENTE AL DE 1983 QUE FUE DE MENOS DE 5%. AUNADO A LOS EFECTOS DE LA DEVALUACIÓN COMO: LA INFLACIÓN, HAN CREADO UN ESCENARIO DE CAÍDA EN LAS VENTAS EN**

**TODO EL PAÍS. EL MERCADO ESTÁ DEPRIMIDO. EN ESE CONTEXTO LA POLÍTICA ECONÓMICA HA CONTRAÍDO EL MERCADO LO QUE COMPLICATA TANTO LA INSTALACIÓN COMO LA OPERACIÓN DE CUALQUIER PLANTA. LA INSTALACIÓN PORQUE AMPLIFICA AUTOMÁTICAMENTE EL MONTO DE INVERSIÓN Y, CON UN CRÉDITO CONTRAÍDO Y CARO COMPLICATA LA VIABILIDAD O LA RENTABILIDAD DEL PROYECTO EN EL MOMENTO DE LA EVALUACIÓN. LA OPERACIÓN CON UN MERCADO INHIBIDO MUEVE LOS PLANES DE VENTAS DE MERCANCÍA, LO QUE OBLIGA A MANEJAR LOS PUNTOS DE NIVELACIÓN. EN ESE SENTIDO SI BIEN LA PERSPECTIVA EN EL CORTO Y MEDIANO PLAZO ES DE ALTA INCERTIDUMBRE PARA LOS NEGOCIOS, PERO SI EL PROYECTO ES RENTABLE, SE ESPERA QUE SIGA SU MARCHA.**

**EN EL ASPECTO DEMOGRÁFICO HAY UNA TENDENCIA MUY FUERTE A QUE CONTINÚE LA CONCENTRACIÓN TERRITORIAL EN EL CENTRO DEL PAÍS PESE AL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO PROPUESTO POR EL ACTUAL GOBIERNO EN EL SENTIDO DE QUE "SE ARMONIZARÁ EL CRECIMIENTO Y LA DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LA POBLACIÓN" "SE PROMOVERÁ EL DESARROLLO EQUILIBRADO DE LAS REGIONES". LA CONCENTRACIÓN POBLACIONAL SOCIAL Y ECONÓMICA EN LA C. DE MÉXICO, MONTERREY Y GUADALAJARA TIENE SUS ELEMENTOS CAUSALES EN EL GRAN ASENTAMIENTO DE INDUSTRIAS. LA FORMACIÓN DE DICHA CONCENTRACIÓN DATA DE LA ÉPOCA PORFIRISTA, DESDE LUEGO SE HA DESARROLLADO, PERO SE CONVIERTE EN UN FENÓMENO DIFÍCIL DE TRASPASAR, POR ELLO, PESE A LA VOLUNTAD POLÍTICA**

**OFICIAL DE DESCENTRALIZAR Y REORDENAR, EL CRECIMIENTO DE OTRAS REGIONES HA FRACASADO.**

**EN EL CORTO Y MEDIANO PLAZO NO SE CONTEMPLAN CAMBIOS DEMOGRÁFICOS BRUSCOS QUE HAGAN PELIGRAR LA UBICACIÓN DE LA ZONA DE FUERTE ACTIVIDAD ECONÓMICA, LO QUE PERMITIRÁ COLOCAR LA PRODUCCIÓN DE VESTIDOS. SI BIEN LA ACTUAL CONTRACCIÓN FRENA EL DESARROLLO ECONÓMICO, PARA EL LARGO PLAZO ESTE DEBE CONTINUAR LA DESCENTRALIZACIÓN SOBRE TODO EN LA PARTE CENTRAL Y POR SUPUESTO EL EXCESIVO O EXPLOSIVO DEMOGRÁFICO DE ALGUNA MANERA PERMITE CONSIDERAR QUE LA DEMANDA SEGURA CRECIENDO AL MENOS EN DOS MÁXIMOS AÑOS MIENTRAS NO EXISTA UNA POLÍTICA DEMOGRÁFICA COHERENTE PARA EVITAR PROBLEMAS SOCIALES DEBIDO AL EXCESO DE POBLACIÓN.**

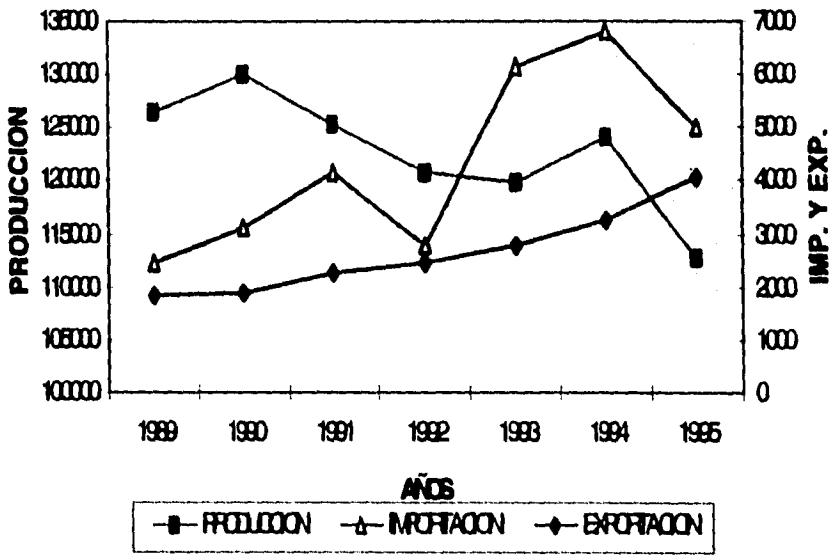
**CUADRO # 1****CONSUMO NACIONAL APARENTE  
(MILLONES DE PESOS DE 1985)**

<b>AÑO</b>	<b>PRODUCCIÓN TEXTIL Y DEL VESTIDO</b>	<b>IMPORTACIÓN TEXTIL Y DEL VESTIDO</b>	<b>EXPORTACIÓN ES TEXTIL DEL VESTIDO</b>	<b>CONSUMO TEXTIL APARENTE</b>
<b>1989</b>	<b>126,515</b>	<b>2,437</b>	<b>1,868</b>	<b>127,084</b>
<b>1990</b>	<b>130,130</b>	<b>3,142</b>	<b>1,896</b>	<b>131,376</b>
<b>1991</b>	<b>125,344</b>	<b>4,182</b>	<b>2,291</b>	<b>127,235</b>
<b>1992</b>	<b>120,760</b>	<b>2,784</b>	<b>2,454</b>	<b>121,090</b>
<b>1993.</b>	<b>119,793</b>	<b>6,156</b>	<b>2,770</b>	<b>123,179</b>
<b>1994</b>	<b>124,105</b>	<b>7,442</b>	<b>3,255</b>	<b>128,292</b>
<b>1995</b>	<b>112,687</b>	<b>5,000</b>	<b>4,050</b>	<b>113,637</b>

FUENTE: LA ECONOMÍA MEXICANA EN CIFRAS 1992, NAFINSA.  
LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO EN MEXICO, 1992.  
SISTEMA DE CTAS. NALES. 1988-1991, INEGI TOMO II  
CUADERNOS DE INFORMACIÓN OPORTUNA NO. 273, DIC. 1995. INEGI.

CUADRO # 2

PROD, IMP. Y EXP. TEXTIL Y DEL VESTIDO  
(MILLONES DE PESOS DE 1985)



FUENTE: CUADRO # 1

LA PRODUCCIÓN TEXTIL Y DEL VESTIDO HA SIDO GOLPEADA MUY FUERTE POR LA DESAPARICIÓN DEL MARCO REGULATORIO DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO. LA REGULACIÓN QUE SE HACIA A TRAVÉS DE LOS PERMISOS PREVIOS DE IMPORTACIÓN DESAPARECE EN LA SEGUNDA MITAD DE LA DÉCADA DE LOS OCHENTA. ELLO PERMITE LA ENTRADA DE LA COMPETENCIA EXTRANJERA QUE CON MEJOR PRODUCTIVIDAD AUNQUE MUCHAS VECES NO MEJOR CALIDAD SE POSESIONE DE BUENA PARTE DEL MERCADO MEXICANO Y ELLO SE EXPRESE EN EL INICIO DE UNA TENDENCIA A CAER DE LA PRODUCCIÓN. DESDE LUEGO QUE LA MEJOR PRODUCTIVIDAD DE LOS PRODUCTORES EXTRANJEROS GENERÓ UN FUERTE PROCESO DE DESTRUCCIÓN ECONÓMICA, QUE INCENTIVO EL CAMBIO TECNOLÓGICO PARA ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD NACIONAL. SE OBSERVA EN EL CUADRO DE CONSUMO NACIONAL TEXTIL APARENTE ES EN LOS AÑOS 1989, 1990, Y 1991 DONDE LOS EFECTOS YA PERMANENTES DE LA APERTURA COMIENZAN A SENTIRSE. EN EL MISMO CUADRO SE NOTA QUE LAS IMPORTACIONES CRECEN, Y ANTE EL ACHICAMIENTO DEL MERCADO LAS EXPORTACIONES SE INCREMENTAN Y UNA PRUEBA DE QUE EL MISMO SE ACHICA ES LA BAJA DEL CONSUMO TEXTIL APARENTE TANTO DE MATERIAS PRIMAS COMO DE BIENES DE USO FINAL. EL CUADRO ARRIBA DESCRITO SIRVE PARA DETECTAR EL MOMENTO JUSTO DEL INICIO DE LA CAÍDA DE LA PRODUCCIÓN, AUMENTO DE IMPORTACIONES, AUMENTO DE EXPORTACIONES Y CAÍDA DEL CONSUMO APARENTE.

**EN EFECTO LA TENDENCIA DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL DEL SECTOR TEXTIL ES DE DESCENSO, MARCÁNDOSE DOS BAJAS DE ÉSTAS PARA LOS AÑOS 1976 Y 1983-1984. PARA 1987 LA PRODUCCIÓN TEXTIL LLEGA A UN DESCENSO DE -4.8%, AUNQUE PARA 1988 SE INICIA UN LEVE REPUNTE DE 0.8%, ELEVÁNDOSE PARA 1989 LA PRODUCCIÓN EN 3.3% Y PARA 1990 DE 2.8%. PERO A PARTIR DE 1991 COMIENZA UN DESCENSO QUE COINCIDE CON EL ASENTAMIENTO DE LA POLÍTICA NEOLIBERAL BAJANDO LA PRODUCCIÓN EN ESE AÑO A -3.8%, PARA SOSTENER SU CAÍDA EN 1992; PARA 1993 DA HÁLITOS DE ALIVIO CAYENDO SOLO EN UN -0.8% Y TENIENDO UNA RECUPERACIÓN 1994 CON UN 3.47%, SIN EMBARGO LOS EFECTOS POSTDEVALUATORIOS DE DICIEMBRE DE 1994 NO SE HACEN ESPERAR Y EN 1995 DECRECE LA PRODUCCIÓN EN -10.13%. TODO ELLO PRODUCTO DE LOS EFECTOS NEGATIVOS DE LA APERTURA COMERCIAL INICIADA CON MIGUEL DE LA MADRID Y AMPLIADA EN FORMA DESMEDIDA CON CARLOS SALINAS, QUE PROVOCÓ EL DESMORONAMIENTO DE LA ECONOMÍA MEXICANA.**

**A PESAR DE LO ANTERIOR SE PUEDE OBSERVAR EN EL CUADRO (2) ANTERIOR QUE EL RITMO DE EXPORTACIONES A SEGUIDO CRECIENDO Y LAS IMPORTACIONES SE HAN MANTENIDO A NIVELES ALTOS DENOTANDO LA NECESIDAD DE PRODUCTO EN EL MERCADO Y UN DESBASTO INTERNO POR LAS DEFICIENCIAS TECNOLÓGICAS DE LA PLANTA PRODUCTIVA NACIONAL.**

**ACTUALMENTE LA MAYORÍA DE LAS FÁBRICAS DE PRENDAS DE VESTIR, CANALIZAN SUS VENTAS POR MEDIO DE ALMACENES, TIENDAS DE AUTOSERVICIO, TIENDAS DE ROPA (COMO BOUTIQUES Y TIENDAS ESPECIALIZADAS) Y EN ALGUNO CASOS DEBIDO A LA SITUACIÓN ACTUAL ECONÓMICA QUE ATRAVIESA EL PAÍS, SE HA EMPLEADO MÉTODOS DE VENTA DIRECTA AL PÚBLICO EN LA MISMA FÁBRICA.**

**POR OTRA PARTE, POR MEDIO DE LA INVESTIGACIÓN DIRECTA DE LOS ALMACENES, TIENDAS DE ROPA Y BOUTIQUES; SE PUEDE COMPROBAR QUE EN LA ACTUALIDAD EXISTE UN BALANCE CON RESPECTO A LAS VENTAS DE ROPA DE LÍNEA (CONSERVADORA) Y ROPA DE MODA.**

**LA POLÍTICA DE VENTA QUE SE HA ELEGIDO PARA LA EMPRESA ES LA DE UTILIZAR DISTRIBUIDORES COMO ALMACENES Y BOUTIQUES INFANTILES DEBIDO A QUE EL PRODUCTO QUE SE MANEJA EN CUESTIÓN TIENE VENTAJAS CON RESPECTO A SUS COMPETIDORES DEBIDO AL TRABAJO MANUAL-ARTESANAL CONTENIDO EN ÉL. POR OTRA PARTE, ESTO DISMINUYE LOS COSTOS Y FACILITA LA COMERCIALIZACIÓN PARA QUE SE LLEVE A CABO EN UN TIEMPO RELATIVAMENTE CORTO, DIFERENTE AL QUE SERÍA UBICAR TIENDAS DE VENTA DIRECTA AL PÚBLICO, LO CUÁL IMPLICARÍA, POR EL ÁREA DE INFLUENCIA DEL PROYECTO (GUANAJUATO, JALISCO, NUEVO LEÓN Y DISTRITO FEDERAL) UN SISTEMA MÁS COMPLEJO DE ADMINISTRACIÓN PARA EL CONTROL DE LAS VENTAS.**



**PARA LA DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO, SE EFECTUARÁN LA VENTAS DIRECTA A DISTINTOS ALMACENES DE TIPO DEPARTAMENTAL ENTRE LOS CUÁLES SE ENCUENTRAN LIVERPOOL, PALACIO DE HIERRO, SUBURBIA, LAS NUEVAS FÁBRICAS, F.W. WOOLWORTH; ASÍ COMO LOS MÁS IMPORTANTES DE LA ZONA Y DENTRO DE LOS CUÁLES SE SURTIRÍAN ESTAS PRENDAS. LAS PRÁCTICAS DE VENTAS QUE SE LLEVARÁN A CABO SERÁN CON PERSONAL CALIFICADO Y SELECCIONADO QUE DEBERÁ REUNIR CIERTAS CARACTERÍSTICAS PARA PODER PROYECTAR LA BUENA IMAGEN DE LA EMPRESA. LOS VENDEDORES IRÁN A OFRECER EL PRODUCTO RESALTANDO SIEMPRE LAS CARACTERÍSTICAS DE COSTURA, TELA, Y CALIDAD QUE CONTIENE LA PRENDA.**

**POR ÚLTIMO, LOS VENDEDORES QUE SE CONTRATEN ESTARÁN EN LAS PLAZAS A DONDE DESEAN LLEGAR EL PROYECTO CON LA DEBIDA SUPERVISIÓN Y REUNIONES PERIÓDICAS. LA POLÍTICA PARA EL PAGO DEL PERSONAL DE VENTAS SERÁ CON PLAZOS DE 30 A 60 DÍAS, DEBIDO A QUE SON POLÍTICAS ESTABLECIDAS DENTRO DEL MERCADO DE TIENDAS Y ALMACENES QUE REALIZAN LAS VENTAS DIRECTAS AL PÚBLICO.**

**OTRA FORMA DE PROMOCIÓN, AUNQUE NO DE TIPO MASIVO, ES EL DEL SERVICIO CONSTANTE DEL CUERPO DE VENTAS Y DENTRO DE LA**

**CUÁL SE INCLUYE POR MEDIO DE LAS RELACIONES HUMANAS LA EXHIBICIÓN EN MANIQUÉS Y APARADORES DEL PRODUCTO.**

**EL ÁREA DE INFLUENCIA DE MERCADO CONTEMPLAN LAS TRES CIUDADES MÁS IMPORTANTES DEL PAÍS: MONTERREY, N.L.; MÉXICO, D.F.; GUADALAJARA, JAL. Y UNA DE LAS DE MAYOR PROYECCIÓN DE DESARROLLO POR SU UBICACIÓN EN PLANES NACIONALES COMO ES LEÓN, GTO. Y DÓNDE ESTARÁ SITUADA LA PLANTA DEBIDO A SU CONDICIÓN ESTRATÉGICA DE DISTRIBUCIÓN Y OFERTA DE MANO DE OBRA NECESARIA. APROVECHANDO POR OTRA PARTE LOS ESTÍMULOS FISCALES CONTENIDOS EN EL PROGRAMA NACIONAL DE MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL Y COMERCIO EXTERIOR -PRONAMICE. SE ENCONTRÓ RESULTADOS POSITIVOS DE PREFERENCIA EN PRODUCTOS POR MEDIO DE ENCUESTAS DIRECTAS REALIZADAS Y COMENTADAS ANTERIORMENTE.**

#### **4. LA DEMANDA ACTUAL Y SU PROYECCIÓN**

**EN LO QUE RESPECTA A LA DEMANDA , TANTO EN LA DEMANDA PRESENTE COMO EN LA PROYECTADA, Y CORROBORANDO POR OTRA PARTE QUE EL PRECIO DEL PRODUCTO ES COMPETITIVO, SE OBSERVÓ UN PANORAMA ALENTADOR. PERO FUE AÚN MÁS AL OBSERVAR QUE LA OFERTA DEL BIEN EN CUESTIÓN TAMBIÉN CRECÍA ATENDIENDO ESTA DEMANDA, LA CUÁL MANTENÍA UN CONSUMO PERCÁPITA CASI**

**CONSTANTE Y CON TENDENCIAS A LA BAJA EXPLICADA SOLAMENTE POR DOS CIRCUNSTANCIAS: LA PRIMERA, UNA DEMANDA NO SATISFECHA POR UN CRECIMIENTO MÁS ALTO DE LA POBLACIÓN QUE DE LA PRODUCCIÓN, Y LA SEGUNDA POR UNA PÉRDIDA DEL PODER ADQUISITIVO, ES DECIR, UNA BAJA EN EL SALARIO REAL QUE OCASIONA UN MENOR CONSUMO.**

**DEBIDO A LO ANTERIOR, Y REFLEXIONANDO EN LOS ACONTECIMIENTOS, SE CONCLUYÓ QUE SE DEBE A UN CRECIMIENTO MAYOR DE LA POBLACIÓN QUE DE LA PRODUCCIÓN, PUES SIGUEN ESTABLECIÉNDOSE FABRICANTES DE PRODUCTOS. POR SU PARTE, LA OFERTA HA SIDO CRECIENTE TANTO EN LA PRODUCCIÓN COMO EN EL C.N.A., ATENDIENDO LA CRECIENTE DEMANDA AUNQUE PARA EL PERÍODO 1983-1984, EN EL QUE EL C.N.A. DESCENDIÓ, LAS EXPORTACIONES, SE INCREMENTARON PERMITIENDO DE ESTA MANERA QUE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO SIGUIERA ESTABLE EN SU CRECIMIENTO PARA LA PRIMERA MITAD DE LOS OCHENTA. PERO QUE YA EN LA SEGUNDA COMIENZA A DESCENDER HASTA LLEGAR A RENDIMIENTOS DECRECIENTES EN LOS PRIMEROS AÑOS DE LOS NOVENTA, AGRAVÁNDOSE EN 1995.**

**LA POLÍTICA ECONÓMICA ES OBVIO QUE INHIBIRÁ LA DEMANDA AGREGADA ESPERANDO QUE ELLO SEA UNA FUENTE DE SANEAMIENTO Y DE DESTRUCCIÓN ECONÓMICA, QUE SIENTE BASES PARA UN CRECIMIENTO EN EL MEDIANO PLAZO. ES PRECISAMENTE EN ESE**

**CONTEXTO QUE NEGOCIO PUEDE INICIAR. POR ELLO SE DEBE DE PRODUCIR CON CALIDAD Y LUCHAR PORQUE LOS COSTOS NO SE DISPAREN, POR ELLO DEBE PROPONERSE UN PROGRAMA PERMANENTE DE VIGILANCIA Y SEGUIMIENTO DE COSTOS. AL MISMO TIEMPO SER CREATIVOS EN CONTRARRESTAR EL INCREMENTO DE COSTOS Y EN COLOCAR LA PRODUCCIÓN EN EL ESTADO DE GUANAJUATO Y EN LA CIUDAD DE GUADALAJARA. MIENTRAS SE EXPLORAN OTROS MERCADOS CON OTRA FUERZA DE VENTAS.**

**LA DEMANDA TOTAL ESTÁ DADA POR LA DEMANDA INTERNA Y LA DEMANDA EXTERNA, LA CUÁL SE TOMARON EN PESOS CONSTANTES DE 1985 PARA TOMAR CIFRAS LO MÁS REALES EN FUNCIÓN A SU COMPORTAMIENTO. DE ÉSTE SE OBTUVO EL CONSUMO NACIONAL APARENTE PARA SABER EXACTAMENTE CUÁL ERA LA DEMANDA REAL, EN LA CUÁL SE OBSERVA UN COMPORTAMIENTO GENERAL DE INCREMENTOS AUNQUE NO SUFICIENTES CON RELACIÓN AL INCREMENTO DE LA POBLACIÓN, PUES SI BIEN LA PRIMERA AUMENTO PARA 1986 UN 150% CON RESPECTO A 1970, LA SEGUNDA AUMENTO UN 160% EN EL MISMO PERÍODO Y EN DONDE SE ENCONTRÓ UN 10% DE DIFERENCIA.**

**AUNQUE EL CONSUMO PERCÁPITA TIENDA A DESCENDER EN EL PERÍODO 1986-1993 DEBIDO A LA CRISIS ESTABILIZÁNDOSE PARA EL TRIENIO 1996-1998 EXPLICADOS POR EL REPORTE ECONÓMICO PARA EL TRIENIO ESPERADO, POR LO QUE EL CONSUMO A PESAR DE TENER UNA**

**BAJA EN EL CONSUMO PERCÁPITA SERÁ COMPENSADO POR EL CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN QUE DE ESTA MANERA HARÁ AUMENTAR EL C.N.A. EN UN 11%.**

**EN LA MEDIDA EN QUE EL NIVEL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA SE RECUPERE EL OBJETO DEL GASTO DE LA POBLACIÓN EN GENERAL CAMBIARÁ. SERÁ MENOS LA URGENCIA POR LOS BÁSICOS Y EL VESTIDO Y OTROS GASTOS CRECERÁN. SE ESTIMA QUE PARA EL 1ER. SEMESTRE DE 96 LA DEMANDA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL DE COMERCIO INICIARÁ UNA RECUPERACIÓN.**

**. DEBIDO A LAS POLÍTICAS GUBERNAMENTALES DEL INGRESO AL GATT Y AL COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE 1970 Y 1986 Y NO SE DIGA EN 1994 CON LO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON UNA TENDENCIA DE FUERTE ACELERAMIENTO DEL CRECIMIENTO DE ESTAS CONTEMPLAN UN FUTURO HABLANDO DE UN MEDIANO PLAZO (CINCO AÑOS) PARA EMPEZAR A INTRODUCIR EL PRODUCTO EN EL MERCADO INTERNACIONAL.**

## **5. OFERTA Y SU PROYECCIÓN**

**EL COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA FUTURA ES DE TIPO ASCENDENTE EN TODOS LOS RUBROS QUE SE CONTEMPLAN TANTO EN EL VALOR DE PRODUCCIÓN DE COMO EN LA CANTIDAD TONELADAS ASÍ**

**COMO EN EL NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS LÓGICAMENTE Y POR EL C.N.A. QUE SE PRODUCE.**

**EN ESTE PUNTO ES MENESTER INCLUIR COMO ALGUNAS VARIABLES DE LA POLÍTICA GUBERNAMENTAL CON SU PARTICIPACIÓN EN EL TLC, EL CUÁL INCIDIRÁ EN UNA MAYOR OFERTA DE TODA CLASE DE PRODUCTOS AL PAÍS DE FORMA PAULATINA QUE SÓLO SE LOGRA RESPONDER CON PRODUCTIVIDAD Y BUENA CALIDAD, NO DESCUIDAR NUNCA EL DESGASTE DE LA MAQUINARIA Y HACER EL RECAMBIO TECNOLÓGICO A TIEMPO.**

**TODO LO ANTERIOR INDICA UNA OFERTA QUE HA IDO CRECIENDO A COSTA DEL INCREMENTO DE LAS IMPORTACIONES LO QUE INDICA QUE LA DEMANDA CON BASE EN EL INCREMENTO POBLACIONAL VA REBASANDO A LA PRODUCCIÓN NACIONAL POR LO QUE AL PONER UNA FABRICA DE ESTE TIPO SIN EL PAGO DE ARANCELES SE TENDRÍA UN PRODUCTO COMPETITIVO Y CON UNA DEMANDA EN AUMENTO.**

**CUADRO # 3**

**OFERTA VENTA DE VESTIDOS**

<b>AÑO</b>	<b>C.N.A. DE PRENDAS</b>	<b>PRODUCCIÓN</b>	<b>NUMERO DE</b>	<b>PRODUCCIÓN</b>	
		<b>MILLONES</b>	<b>ESTABLEC.</b>	<b>TONELADAS</b>	
		<b>DE PESOS</b>			
		<b>DE 1985</b>			
<b>1986</b>		<b>9,215</b>	<b>2,789</b>	<b>462,043</b>	<b>8,797</b>
<b>1987</b>		<b>9,413</b>	<b>2,873</b>	<b>472,671</b>	<b>8,947</b>
<b>1988</b>		<b>9,611</b>	<b>2,958</b>	<b>483,300</b>	<b>9,095</b>
<b>1989</b>		<b>9,809</b>	<b>3,024</b>	<b>493,929</b>	<b>9,246</b>
<b>1990</b>		<b>10,007</b>	<b>3,127</b>	<b>504,557</b>	<b>9,395</b>
<b>1991</b>		<b>10,204</b>	<b>3,212</b>	<b>515,186</b>	<b>9,543</b>
<b>1992</b>		<b>10,402</b>	<b>3,286</b>	<b>525,814</b>	<b>9,692</b>
<b>1993</b>		<b>10,600</b>	<b>3,381</b>	<b>536,443</b>	<b>9,847</b>
<b>1994</b>		<b>10,798</b>	<b>3,465</b>	<b>547,071</b>	<b>9,992</b>
<b>1995</b>		<b>10,996</b>	<b>3,550</b>	<b>557,700</b>	<b>10,150</b>

**FUENTE: LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO EN MÉXICO. 1970-1982. S.P.P.**

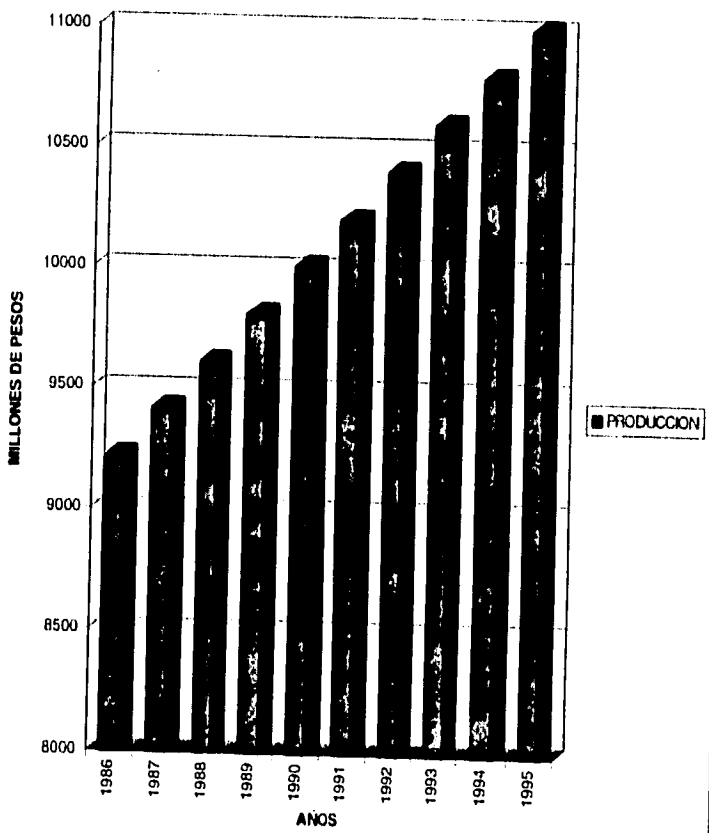
**CUADRO # 4**

<b>DE VENTA DE VESTIDOS 1986=100</b>				
<b>AÑO</b>	<b>C.N.A.</b>	<b>PRODUCCIÓN</b>	<b>NUMERO DE</b>	<b>PRODUCCIÓN</b>
<b>DE</b>	<b>DE</b>	<b>MILLONES</b>	<b>ESTABLEC.</b>	<b>TONELADAS</b>
<b>PRENDAS</b>	<b>PRENDAS</b>	<b>DE PESOS</b>		
1986	100	100	100	100
1987	102	103	102	102
1988	104	106	105	103
1989	106	109	107	105
1990	109	112	109	107
1991	111	115	111	108
1992	113	118	114	110
1993	115	121	116	112
1994	117	124	118	114
1995	119	127	121	115

FUENTE: LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO EN MÉXICO. 1970-1992. S.P.P.



**GRAFICA # 1  
OFERTA DE VENTA DE VESTIDOS**



FUENTE CUADRO # 3

**CUADRO # 5**

<b>OFERTA PROYECTADA DE VENTA DE VESTIDOS</b>					
<b>AÑO</b>	<b>C.N.A.</b>	<b>PRODUCCIÓN</b>	<b>NUMERO DE</b>	<b>PRODUCCIÓN</b>	
	<b>DE</b>	<b>MILLONES</b>	<b>ESTABLEC.</b>	<b>TONELADAS</b>	
	<b>PRENDAS</b>	<b>DE PESOS</b>			
		<b>DE 1985</b>			
<b>1996</b>		<b>11,215</b>	<b>3,621</b>	<b>570,997</b>	<b>10,302</b>
<b>1997</b>		<b>11,440</b>	<b>3,729</b>	<b>585,272</b>	<b>10,456</b>
<b>1998</b>		<b>11,669</b>	<b>3,841</b>	<b>599,904</b>	<b>10,613</b>
<b>1999</b>		<b>11,902</b>	<b>3,956</b>	<b>614,902</b>	<b>10,773</b>
<b>2000</b>		<b>12,140</b>	<b>4,075</b>	<b>630,274</b>	<b>16,159</b>
<b>2001</b>		<b>12,383</b>	<b>4,197</b>	<b>646,031</b>	<b>16,402</b>
<b>2002</b>		<b>12,630</b>	<b>4,323</b>	<b>662,182</b>	<b>16,647</b>
<b>2003</b>		<b>12,882</b>	<b>4,453</b>	<b>678,736</b>	<b>16,897</b>

**NOTA: DATOS PROYECTADOS. CON BASE AL COMPORTAMIENTO HISTÓRICA Y A LA DEMANDA ACTUAL.**

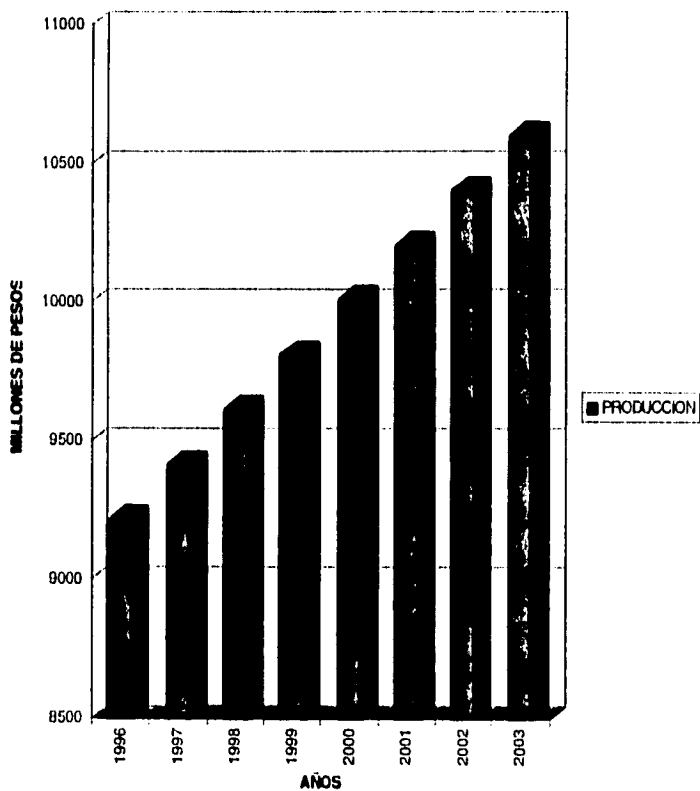
**FUENTE: LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO EN MÉXICO. 1970-1982. S.P.P.**

**CUADRO # 6**

<b>ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA OFERTA PROYECTADA DE VENTA DE VESTIDOS</b>				
<b>AÑO</b>	<b>C.N.A.</b>	<b>PRODUCCIÓN MILLONES DE PESOS</b>	<b>NUMERO DE ESTABLEC.</b>	<b>PRODUCCIÓN TONELADAS</b>
<b>DE PRENDAS</b>				
<b>1996</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>1997</b>	<b>102</b>	<b>103</b>	<b>103</b>	<b>102</b>
<b>1998</b>	<b>104</b>	<b>106</b>	<b>105</b>	<b>103</b>
<b>1999</b>	<b>106</b>	<b>109</b>	<b>108</b>	<b>105</b>
<b>2000</b>	<b>108</b>	<b>111</b>	<b>110</b>	<b>106</b>
<b>2001</b>	<b>110</b>	<b>114</b>	<b>113</b>	<b>108</b>
<b>2002</b>	<b>112</b>	<b>117</b>	<b>115</b>	<b>109</b>
<b>2003</b>	<b>114</b>	<b>120</b>	<b>118</b>	<b>111</b>

**FUENTE: LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO EN MÉXICO, 1970-1992. S.P.P.**

**GRAFICA # 2**  
**OFERTA PROYECTADA DE VENTA DE VESTIDOS**



FUENTE CUADRO # 5

**COMO SE PUEDE OBSERVAR EN LOS CUADROS ANTERIORES PARA EL ANÁLISIS ACTUAL DE LA OFERTA, SE HAN INCLUIDO LAS VARIABLES DE LA PRODUCCIÓN EN TONELADAS Y EL NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS. LA PRIMER PARA SER COMPARADA CON LA PRODUCCIÓN EN MILLONES DE PESOS CONSTANTES DE 1985 Y LAS CUÁLES CORRESPONDEN LA UNA CON LA OTRA MOSTRANDO UN INCREMENTO CONSTANTE HASTA 1995 LO CUAL ES EXPLICADO CON RELACIÓN A LAS BAJAS DE PRODUCTIVIDAD DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO QUE EL CONSUMO A SIDO DECRECIENTE EN LA ROPA PARA ADULTOS Y NO ASÍ EN RELACIÓN AL MERCADO DE ROPA INFANTIL AUNADO AL INCREMENTO EN LA POBLACIÓN DENTRO DEL RANGO DE EDADES DE 0 A 14 AÑOS.**

**POR OTRA PARTE, EL NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS CONSERVA UNA TENDENCIA ASCENDENTE EN CASI TODO EL PERÍODO OBSERVADO, EXCEPTO EN 1982 DEBIDO AL FUERTE IMPACTO DE LA CRISIS MUNDIAL EN EL PAÍS LA CUÁL AUNADO CON EL C.N.A. CON TENDENCIA ASCENDENTE (EXCEPTO EN EL PERÍODO 1983-1984 POR CUESTIONES ANTES MENCIONADAS), HACE SUPONER QUE HAY UNA CRECIENTE OFERTA ATENDIENDO A LA CRECIENTE DEMANDA QUE AUNQUE FRENADA EN 1995 POR LA ACTUAL CRISIS ECONÓMICA SE HA ENCONTRADO EL CAMINO DE DESAHOGO EN LAS CRECIENTES EXPORTACIONES DE LOS PRODUCTORES LOCALES ESPERANDO PARA ESTE 1996 LA REACTIVACIÓN DEL MERCADO LO QUE ADEMÁS DE DENOTAR EL POTENCIAL EXISTENTE EN NUESTRO PAÍS DEMUESTRA LA**

**GRAN ACEPTACIÓN DEL PRODUCTO EN EL EXTRANJERO DE AHÍ SU TENDENCIA DE CRECIMIENTO POSITIVO.**

**EXISTEN DIFERENTES Y MUY VARIADAS CALIDADES EN EL MERCADO QUE VAN DESDE PRECIOS MUY ECONÓMICOS HASTA DE UN ALTO COSTO. ESTE PRODUCTO DENTRO DEL MERCADO TIENE GRAN COMPETIVIDAD EN CUANTO A MODELOS Y CALIDAD DEL MATERIAL EMPLEADO EN LA ELABORACIÓN DEL MISMO PRODUCTO Y PRECIOS Y TENIENDO EN CUENTA QUE PRINCIPALMENTE ESTARÁ HECHO DE TERGAL-POLIESTER.**

**LA MARCA JESSY FRANZ, QUE VARIAS TELAS DE REGULAR CALIDAD Y QUE ES LA MARCA QUE TIENE MÁS VENTAS EN EL MERCADO, EL PRODUCTO QUE SE ELABORARA NO TENDRÁ PROBLEMAS DE COMPETENCIA CON ESTA MARCA QUE ES UNA DE LAS MÁS FUERTE EN EL MERCADO. ADEMÁS JESSY FRANZ TIENE UNA MISMA LÍNEA EN LOS MODELOS Y MUY POCA MANO DE OBRA ESPECIALIZADA. EN CUANTO A PRECIOS, SE CONSIDERA QUE ESTA DENTRO DE SUS NIVELES Y SURTE EN TODOS LOS ALMACENES A LOS QUE VA DIRIGIDO EL PRODUCTO.**

**POR OTRO LADO, CREACIONES ITZEL OBTIENE TELAS DE BUENA CALIDAD PARA SUS PRODUCTOS QUE SE REFLEJAN EN SUS PRECIOS QUE SON LOS MÁS ALTOS, PERO SÓLO CUENTA CON DOS MODELOS LO QUE LE IMPIDE COMPETIR CON JESSY FRANZ QUE SON MÁS BARATOS Y CUENTA POR LO MENOS CON 10 MODELOS. YA QUE ESTA MARCA**

**CONTARÍA CON UN MÍNIMO CON 5 MODELOS, TAMPOCO SE TENDRÍA PROBLEMA CON ESTA MARCA.**

**EN CUANTO A LAS DEMÁS MARCAS COMO NUMONT, PETIT, YEDID, PEQUES, ROSS-ELAS Y MENUCO, LAS CALIDADES Y PRECIOS DE SUS PRODUCTOS VARÍAN; SU PRECIO PROMEDIO ES DE N\$ 220.00 POR LO QUE EN ESE SENTIDO EL PRODUCTO ESTARÍA DENTRO DE ESTE MARCO DE CALIDAD Y PRECIO. POR ÚLTIMO, PARA LA INTRODUCCIÓN DEL PRODUCTO SERÁ NECESARIO ENTRAR AL MERCADO COMPITIENDO POR MEDIO DE CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DEL PRODUCTO ASÍ COMO UNA DIVERSIDAD DE MODELOS.**

**LOS PRECIOS ACTUALES EN LOS VESTIDOS DE NIÑA VARÍAN EN CUANTO AL TAMAÑO, MODELO, TELA, ETCÉTERA.**

**A) JESSY FRANZ. EL QUE MAYOR PRODUCTOS INTRODUCE EN EL MERCADO TIENE UN PRECIO PROMEDIO DE N\$ 240.00;**

**B) INFANTILES HELEN. TIENE UN PRECIO PROMEDIO DE N\$ 230.00;**

**C) CREACIONES ITZEL. TIENE UN PRECIO PROMEDIO DE N\$ 235.00;**

**D) ORIGINALES NUMONT. TIENE UN PRECIO PROMEDIO DE N\$ 220.00;**

**E) CONFECCIONES PETIT. TIENE UN PRECIO ESTÁNDAR DE N\$ 200.00;**

**F) CONFECCIONES YEDID. TIENE UN PRECIO PROMEDIO DE N\$ 200.00;**

**G) PEQUES. TIENE UN PRECIO PROMEDIO DE \$ 210.00. LO QUE PERMITE DECIR EN ESTE PUNTO ES QUE UN VESTIDO DE NIÑA TIENE UN PRECIO PROMEDIO DE \$ 220.00.**

**EN LA REALIDAD NO EXISTE UNA POLÍTICA OFICIAL EN LO PRECIOS PUES ESTOS SIMPLEMENTE ESTÁN DADOS POR LA OFERTA Y LA DEMANDA, MODELOS Y CALIDADES; POR LO CUÁL NO HAY LÍMITES.**

**EN ESTE RUBRO LOS PRECIOS SON PUESTOS EN LOS ARTÍCULOS DENTRO DEL MERCADO CON SU PRECIO FINAL, ESTO OCASIONA DAR UNIFORMIDAD AL ARTÍCULO OFRECIDO Y PROYECTAR UNA IMAGEN DE SERIEDAD TANTO PARA EL CONSUMIDOR COMO PARA EL COMERCIANTE. DE ESTE PRECIO, AL COMERCIANTE SE LE HACE UN DESCUENTO QUE VA A SER SU GANANCIA BRUTA Y QUE POR LO GENERAL ES UN DESCUENTO QUE FLUCTÚA DEL 35 AL 45% SEGÚN SEA EL CASO, EL CUÁL SERÁ EL PRECIO DE VENTA DEL PRODUCTOR.**

**AHORA BIEN, EL PRECIO DEL PRODUCTO NO ESTÁ DADO ESPECÍFICAMENTE EN FUNCIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN SINO EN FUNCIÓN DE LOS MODELOS QUE MANEJE COMO PRODUCTO.**

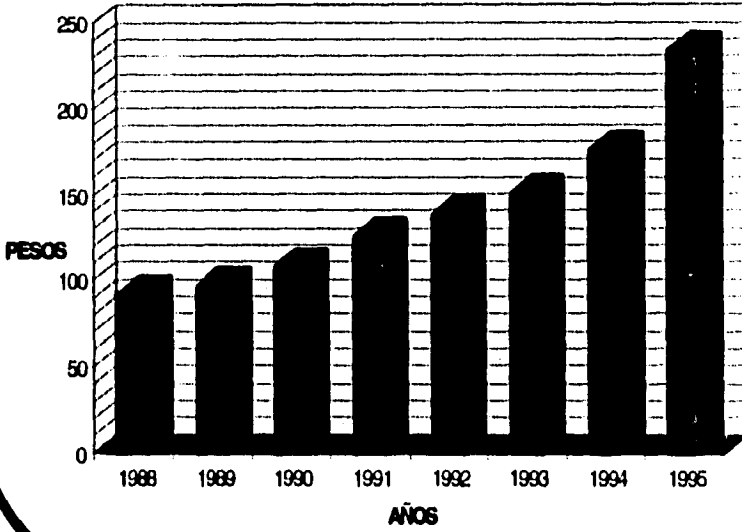


**CUADRO # 7****PRECIOS DE LOS VESTIDOS PARA NIÑAS  
(PESOS)**

<b>AÑOS</b>	<b>PRECIOS PROMEDIO</b>
<b>1988</b>	<b>91.94</b>
<b>1989</b>	<b>96.81</b>
<b>1990</b>	<b>107.56</b>
<b>1991</b>	<b>125.41</b>
<b>1992</b>	<b>138.45</b>
<b>1993</b>	<b>150.36</b>
<b>1994</b>	<b>175.92</b>
<b>1995</b>	<b>233.97</b>

**FUENTE: INVESTIGACIÓN DIRECTA.**

**GRAFICA #3**  
**PRECIOS HISTORICOS**  
**(EN PESOS)**



FUENTE: CUADRO # 7

**DE TODO LO ANTERIOR SE PUEDE DESPRENDER COMO CONCLUSIÓN QUE LA DEMANDA A REBASADO A LA OFERTA A PESAR DE LAS ÉPOCAS CRÍTICAS Y DEVALUATORIAS DEL PAÍS ABRIENDO DE ESTA MANERA EXPECTATIVAS POSITIVAS DE CONSUMO INTERNO Y QUEDANDO EL MERCADO EXTERNO COMO UNA BUENA POSIBILIDAD ALTERNA EN SU MOMENTO.**

## **CAPITULO II. ESTUDIO TÉCNICO.**

### **A.- LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.**

**DEBIDO A QUE EL ÁREA DE MERCADO SELECCIONADO ESTA COMPRENDIDA POR LOS ESTADOS DE GUANAJUATO, JALISCO, NUEVO LEÓN Y EL DISTRITO FEDERAL POR LAS CARACTERÍSTICAS QUE ESTAS ENTIDADES PRESENTAN CON RESPECTO A LA INFRAESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO, YA QUE CONTANDO CON GRANDES ALMACENES Y CENTROS COMERCIALES QUE FACILITAN LA DISTRIBUCIÓN Y VENTA DEL PRODUCTO Y QUE . ACTUALMENTE SE ENCUENTRA UNA GRAN VARIEDAD DE MARCAS EN EL MERCADO, ADEMÁS DE QUE EXISTEN VARIADOS MODELOS, LOS CUÁLES EN UN MOMENTO DADO SON LOS QUE PARECEN DETERMINAR LA DEMANDA. YA QUE A LOS CONSUMIDORES EN GENERAL LES ES INDIFFERENTE LA MARCA DEL VESTIDO EN LO QUE SE FIJAN ES EN LAS CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO. ESTO ES, AQUELLOS VESTIDOS QUE A LA VISTA DEL CONSUMIDOR ES BONITO O QUE SIMPLEMENTE SE LES VEA BIEN A SUS HIJAS.**

#### **1. MACROLOCALIZACIÓN.**

**DE ACUERDO A LO ANTERIOR SE ELIGIÓ AL ESTADO DE GUANAJUATO (VER MAPA 1) PORQUE ADEMÁS TIENE UNA**

**INFRAESTRUCTURA YA CONSOLIDADA TIENE ACCESO A LOS INSUMOS Y MATERIAS PRIMAS QUE SE PUEDEN REQUERIR A LO LARGO DEL PROCESO PRODUCTIVO.**

**EL ESTADO DE GUANAJUATO SE ENCUENTRA LOCALIZADO EN LA PARTE CENTRAL DE LA REPÚBLICA MEXICANA ENTRE LOS ESTADOS DE JALISCO, QUERÉTARO, SAN LUIS POTOSÍ Y MICHOACÁN Y PRÁCTICAMENTE COLINDA CON AGUASCALIENTES, ZACATECAS Y EL ESTADO DE MÉXICO.**

**EL ESTADO DE GUANAJUATO ESTA ENTRE LAS COORDENADAS 19° 57" Y 21° 51" DE LATITUD NORTE Y 99° 41" Y 102° 41" DE LONGITUD OESTE. TIENE UNA SUPERFICIE DE 30401 KILÓMETROS CUADRADOS Y OCUPA EL LUGAR NO. 22 POR SU EXTENSIÓN EN EL PAÍS ESTA FORMADO POR 46 MUNICIPIOS, Y DE ESTOS FUE ESCOGIDO MUNICIPIO DE LEÓN, DONDE SE ENCUENTRA LA CIUDAD DE LEÓN SELECCIONADA PARA CONSTITUIR A ESTA EMPRESA. EN LA PARTE SUR DEL ESTADO DOMINA EL CLIMA SUBHUMEDO SEMICALIDO, MIENTRAS QUE EN LAS PORCIONES DEL CENTRO Y DEL NORTE TIENE UN CLIMA TEMPLADO SEMISECO. LA CAPITAL DEL ESTADO ES LA CIUDAD DE GUANAJUATO DONDE SE SITÚAN LOS PODERES EJECUTIVO, LEGISLATIVO Y JUDICIAL DEL ESTADO.**

## MAPA 1

## MAPA 2

**EL PRIMER AÑO SE TIENE PENSADO DESARROLLAR EL MERCADO DENTRO DEL ESTADO DE GUANAJUATO EN LAS SIGUIENTES UNIDADES QUE SON: CELAYA, SALAMANCA, IRAPUATO, LA MISMA CIUDAD DE LEÓN Y GUADALAJARA. LOS FLETES SE HARÍAN TRANSPORTE PROPIO.**

#### **B.- MICROLOCALIZACIÓN.**

**COMO YA SE MENCIONÓ DENTRO DEL ESTADO DE GUANAJUATO SE ESCOGIÓ, DEBIDO A LA POLÍTICA GUBERNAMENTAL QUE SE VIENE GESTANDO ORIENTADA AL IMPULSO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, UBICAR LA PLANTA PRODUCTIVA EN LA ZONA DEL BAJÍO, ESPECÍFICAMENTE EN LA CIUDAD DE LEÓN, YA QUE EN ESTA POBLACIÓN SE ENCUENTRAN VARIOS FACTORES FAVORABLES, LA MANO DE OBRA CALIFICADA MANUFACTURERA, ES DECIR, LAS COSTURERAS NECESARIAS PARA EL ARMANDO Y ACABADO DEL PRODUCTO, OTRO MOTIVO DE GRAN IMPORTANCIA ES QUE POR ENCONTRARSE EN EL CENTRO DEL PAÍS CUENTA CON LAS VÍAS DE COMUNICACIÓN NECESARIAS, AUTOPISTAS Y SUFICIENTES CARRETERAS FEDERALES Y ESTATALES POR LO QUE ÉSTE UN PUNTO ESTRATÉGICO EN LA DISTRIBUCIÓN.**

**LA CIUDAD DE LEÓN ES LA MAS GRANDE DEL ESTADO Y UNA DE LAS PRINCIPALES CIUDADES INDUSTRIALES DEL PAÍS, FAMOSA POR SU PRODUCCIÓN DE ZAPATOS, GRAN PARTE DE LA CUAL SE EXPORTA A**



**LOS ESTADOS UNIDOS, ADEMÁS DE SER RECONOCIDOS EN OTRAS PARTES DEL MUNDO.**

**LA UBICACIÓN DENTRO DE LA CIUDAD DE LEÓN SERÁ EN LA ZONA INDUSTRIAL QUE SE ENCUENTRA LOCALIZADA EN LA PARTE SUR DE LA CIUDAD CON UNA SUPERFICIE DE 500 METROS CUADRADOS.**

**EN CUANTO A RESTRICCIONES LEGALES Y ESTÍMULOS DE PLANEACIÓN QUE SE ENCONTRARON EN ESTA CIUDAD FUERON LOS SIGUIENTES.**

**CON RESPECTO A RESTRICCIONES LEGALES NO SE ENCONTRÓ NINGUNA QUE IMPIDIERA LA INSTALACIÓN, FUNCIONAMIENTO O COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO TERMINADO.**

**YA EN CUANTO A LOS ESTÍMULOS DE PLANEACIÓN QUE SE ENCONTRARON FUERON LOS SIGUIENTES :**

**LA ZONA QUE COMPRENDE LA CIUDAD DE LEÓN ES UNA ZONA QUE EN LOS DISTINTOS PLANES INDUSTRIALES YA SEA EL PRONACIFE DE 1985 O EL PRONAMICE DE 1990 SE ESTABLECE COMO UNA ZONA A DESARROLLAR INDUSTRIALMENTE, PARA ELLO TODA LA GAMA DE EXCEPCIONES SE HACE PRESENTE COMO: AGUA SUBSIDIADA, LUZ ELÉCTRICA, DESCUENTO EN ALGUNOS IMPUESTOS MUNICIPALES, ETC., AUNQUE HAY QUE RECONOCER QUE ESAS EXCEPCIONES SÓLO ESTÁN**

**PRESENTES CUANDO LA INSTALACIÓN DE LA PLANTA ES DENTRO DE  
LOS PROGRAMAS PERMANENTES DE PARQUES Y PUERTOS  
INDUSTRIALES. LO IMPORTANTE PARA EL PROYECTO ES QUE LA ZONA  
DEL BAJÍO TIENE TODAVÍA POR DESARROLLARSE INDUSTRIALMENTE  
DONDE LA PLANTA PUEDE CRECER Y CONSOLIDARSE CON MUCHAS  
POSIBILIDADES DE ÉXITO.**

### **MAPA 3**

**MAPA 4**

## **B. TAMAÑO DE LA PLANTA.**

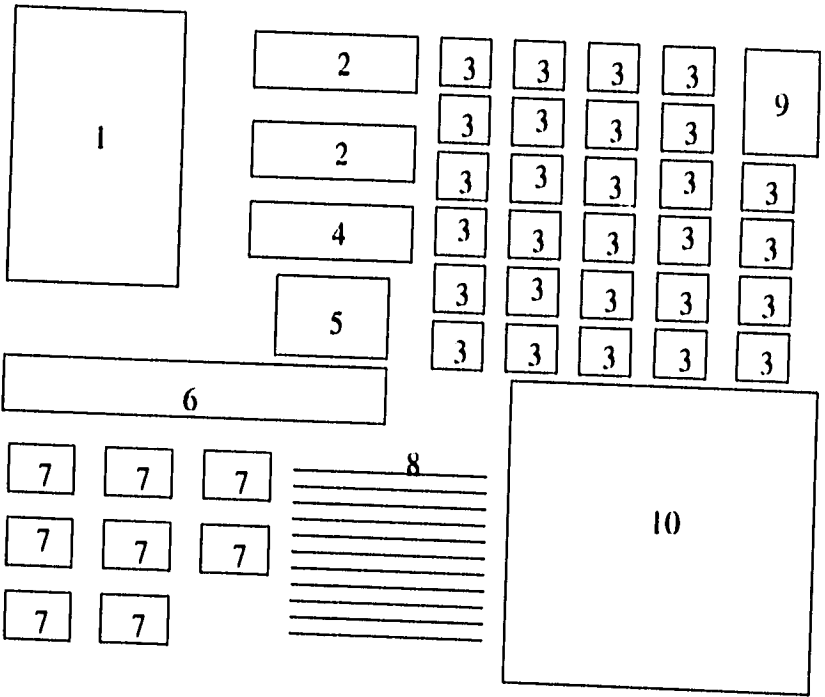
**SE TIENE CONTEMPLADO LA CONSTRUCCIÓN DE UNA NAVE INDUSTRIAL CON UN ÁREA DE 200 METROS CUADRADOS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE ESTA INDUSTRIA, SIN OLVIDAR QUE EL TERRENO TIENE UNA SUPERFICIE DE 500 METROS CUADRADOS, DENTRO DE ESTA SUPERFICIE ESTÁN CONSIDERADAS TAMBIÉN LAS ÁREAS PARA USO ADMINISTRATIVO, ALMACÉN Y DENTRO DEL TERRENO LA ZONA DE CARGA Y DESCARGA (DIAGRAMA ANEXO). LAS CARACTERÍSTICAS DE LA CONSTRUCCIÓN Y LOS MATERIALES SERÁN: LADRILLO ROJO, ESTRUCTURAS DE ACERO LAMINADO GALVANIZADO, TUBERÍA DE DRENAJE, VARILLA DE ACERO, CEMENTO EN LOS PISOS, ILUMINACIÓN CON LAMPARAS FLUORESCENTES, VENTILACIÓN Y VIDRIERÍA.**

**LA DISTRIBUCIÓN DE LOS EQUIPOS EN EL EDIFICIO. SE REPRESENTAN EN EL SIGUIENTE DIAGRAMA EXPLICATIVO.**

### **CLAVE EQUIPO**

<b>1 MESA DE CORTE</b>	<b>6 MESA DE TERMINADO</b>
<b>2 MAQUINA OVERLOCK</b>	<b>7 PLANCHA DE VAPOR</b>
<b>3 MAQUINA RECTA</b>	<b>8 ÁREA DE CONTROL DE CALIDAD Y EMPAQUE</b>
<b>4 MAQUINA OJALEADORA</b>	<b>9 OFICINA DEL SUPERVISOR</b>
<b>5 MAQUINA BOTONADORA</b>	

**10 ÁREA DE ALMACÉN**



### **C. MATERIAS PRIMAS.**

**LOS INSUMOS O MATERIAS PRIMAS NECESARIOS PARA LA PRODUCCIÓN DE VESTIDOS PARA NIÑA SON: TELA BOTONES, GANCHOS, HILOS Y EN OCASIONES ALGÚN TIPO DE ADORNO QUE LA PRENDA REQUIERA. TODOS ESTOS PRODUCTOS PODRÁN SER ADQUIRIDOS EN LA MISMA ZONA.**

**COMO SERVICIOS NECESARIOS ESTÁ EL AGUA POTABLE EN LAS INSTALACIONES PARA LOS USOS NECESARIOS LA LUZ ELÉCTRICA PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LAS MÁQUINAS Y PLANCHAS, Y LOS CENTROS DE SERVICIO Y REFACCIONES PARA LAS DESCOMPOSTURAS DE LAS MÁQUINAS Y PROVEERLAS DE AGUJAS, LAS CUALES SE ROMPEN CON RELATIVA FACILIDAD. EL PERSONAL REQUERIDO SERÁN: COSTURERAS, OVERLISTAS, CORTADORES, BOTONADORES, OJALADORES, SUPERVISORES, PLANCHADORAS, AGENTES DE VENTAS, CHOFER, INGENIERO TEXTIL GERENTE DE PLANTA, CUYO NÚMERO Y COSTO SE DESCRIBIRÁ EN EL CAPÍTULO DE INVERSIONES. EL RENDIMIENTO TÉCNICO ESTÁ EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD UTILIZADA DE LA PLANTA QUE SERÁ DE 1,000 VESTIDOS A LA SEMANA, USANDO EL 83.3 POR CIENTO DE LA CAPACIDAD INSTALADA EN UN TURNO DE TRABAJO.**

**LOS COSTOS EN LOS PUNTOS DE DISTRIBUCIÓN COMO EN TODO EL PAÍS ESTÁN PRESIONADOS AL ALZA. ES NECESARIO IMPLEMENTAR UN PROGRAMA QUE CONTRARRESTE EN LA MEDIDA DE LO POSIBLE TAL**

**AUMENTO, ESE SERÍA EL PRINCIPAL RETO DEL GERENTE DE LA PLANTA YA EN EL MOMENTO DE OPERAR.**

**LA CAPACIDAD INSTALADA SERÁ PARA UNA PRODUCCIÓN DE 1,166 VESTIDOS A LA SEMANA, Y DESDE EL PRIMER AÑO SERÁ UTILIZADA AL 100% LO QUE EQUIVALE A 1,166 VESTIDOS SEMANALES CUYA PRIMERA ESTRATEGIA DE VENTA SERÁ EN EL MISMO ESTADO Y CIUDAD DE GUADALAJARA. EL TAMAÑO DE LA PLANTA Y SU CAPACIDAD UTILIZADA PARECE EQUILIBRADA TANTO PARA SU LOCALIZACIÓN COMO PARA EL TAMAÑO DE MERCADO QUE SE PIENSA ABARCAR AL MENOS EN EL PRIMER AÑO DE OPERACIONES. EN EL CASO DE LOS COSTOS COMO YA SE EXPLICÓ SERÁN LOS MÍNIMOS.**

**LOS MODELOS QUE MÁS SE ENCUENTRAN EN EL MERCADO AL QUE HABRÁ DE DIRIGIR EL PRODUCTO Y LO QUE MÁS DEMANDA TIENE SON LOS SIGUIENTES:**

**A) MODELO TIPO ESPAÑOL.**

**B) MODELO TIPO CHEMISSE**

**C) VESTIDO DE MODA**

**POR OTRA PARTE, MUCHAS PERSONAS SE MUESTRAN INDIFERENTES EN LA MANERA DE VESTIR A SUS HIJAS EN CUANTO AL**



**TIPO DE MARCA DE MAYOR DEMANDA SE OBSERVA QUE MUY POCAS PERSONAS SE INTERESARON EN UNA MARCA, LAS CUÁLES SON:**

**ESTAS SON LAS MARCAS MÁS CONOCIDAS O LAS QUE MÁS DEMANDA TIENEN, TOMANDO EN CUENTA QUE OTRAS MARCAS SE ENCUENTRAN EN EL MERCADO QUE SON: INFANTILES HELEN, CREACIONES ITZEL, ORIGINALES NUMONT, PEQUES, ROSS-ELLAS, MENUCO, YEDID, EXCLUSIVAS MEL Y CONFECCIONES, PETIT.**

#### **D. PROCESO PRODUCTIVO.**

**LAS NORMAS DE CALIDAD NECESARIAS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO SON LAS REQUERIDAS POR SECOFI CONTENIDAS EN LA NORMA "TALLAS PARA VESTIDOS DE NIÑAS Y JOVENCITAS"**

**NORMA OFICIAL NOM-A-115-1978. Y LA QUE DEBE CONTENER LA ETIQUETA QUE ESTABLECE UN SISTEMA DE SIMBOLISMOS GRÁFICOS CON EL OBJETO DE ADVERTIR A LOS USUARIOS Y A LOS ESTABLECIMIENTOS DE LIMPIEZA, LOS CUIDADOS QUE DEBAN TENER LAS PRENDAS TEXTILES EN GENERAL. ES DECIR EN EL LAVADO, SECADO, PLANCHADO, ETC., CONTENIDAS EN LAS NORMAS "SIMBOLISMOS PARA LA INDICACIÓN EN EL CUIDADO Y CONSERVACIÓN DE PRENDAS Y/O ARTÍCULOS TEXTILES" QUE SE ENCUENTRA EN LA NORMA OFICIAL NOM/A/240/1982.**

**EL PROCESO PRODUCTIVO ES AQUEL QUE POR MEDIO DE LÍNEAS DE PRODUCCIÓN CON UNA DIVISIÓN DEL TRABAJO ADECUADA, SE VA ELABORANDO LA PRENDA HASTA LLEGAR AL PRODUCTO TERMINADO, A TRAVÉS DE MAQUINAS. EL PRIMER PASO EN LA DESCRIPCIÓN DEL PROCESO ES EL CORTE DE LA TELA, LA CUAL SE LLEVA A CABO EXTENDIENDO LA TELA EN UNA MESA Y APILÁNDOLA UNA SOBRE OTRA HASTA LLEGAR A HACER EL NÚMERO DE PRENDAS DESEADAS. DESPUÉS SE PONEN PATRONES PREVIAMENTE ELABORADOS Y CON UNA CORTADORA SE PROCEDE AL CORTE.**

**SE ORDENAN POSTERIORMENTE LAS PIEZAS DE LA PRENDA Y SE FOLIAN PARA SABER DE QUE LOTE DE TELA VIENEN Y QUE UNA PRENDA NO SE ARME DE VARIOS LOTES PARA EVITAR EL CAMBIO DE TEÑIDO. DE AQUÍ SE PASA A LA MAQUINA OVERLOCK O MAQUINA MADRE COMO SE LE CONOCE EN EL MEDIO- LA CUAL RIBETEA CADA UNA DE LAS PIEZAS QUE COMPOEN LA PRENDA ABASTECIENDO ASÍ A LAS MAQUINAS RECTAS, LAS CUALES TIENEN ACTIVIDADES DENTRO DEL ARMADO DE LA PRENDA PUES MIENTRAS UNAS ARMAN LOS CUELLOS, OTRAS COSEN LOS COSTADOS DE LA PRENDA, OTRAS COSEN LA CINTURA ETC., HASTA QUE LA PRENDA QUEDA ARMADA PASANDO A LAS MAQUINAS OJALADORAS, LA CUAL HACE OJALES, MIENTRAS LA BOTONADORA PEGA LOS BOTONES, TERMINANDO ASÍ LO QUE ES EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE LA PRENDA Y PASANDO AL DEPARTAMENTO DE TERMINADO EN EL CUAL MANUALMENTE SE CORTAN HEBRAS DE LA**

**COSTURA, SE PLANCHAN LAS PRENDAS Y SE ELABORA LA PRIMERA REVISIÓN DE LA PRENDA PARA CONTROLAR SU CALIDAD.**

**LOS MODELOS DE VESTIDOS QUE POR EL MODELAJE CONTENGAN DESHILADO A MANO, ESTOS SE DARÁN A MAQUILA A LA GENTE QUE SE ENCUENTRA EN LAS RANCHERÍAS DE LA ZONA YA QUE ESTE PROCESO ES COMPLETAMENTE ARTESANAL, EL CUAL SE LLEVA A CABO MEDIANTE EL REMATE CON HILO EN LOS EXTREMOS DE LA FIGURA A DESHILAR Y POSTERIORMENTE SE VAN SACANDO CON AGUJA LOS HILOS CORTÁNDOLOS DESPUÉS DEJANDO SOLO LOS DESEADOS.**

**SE PASA DESPUÉS AL DEPARTAMENTO DE CONTROL DE CALIDAD EN EL CUAL POR MEDIO DE LA VISTA Y LA AUTOMATIZACIÓN DE ESTA SE REVISAN UNA POR UNA DE LAS PRENDAS. SE LES PONE SU GANCHO Y SU BOLSA PROTECTORA PARA EVITAR QUE SE ENSUCIEN.**

**DIAGRAMA DE PRODUCCIÓN: SE PLANEA QUE LA CAPACIDAD INSTALADA DE LA PLANTA SEA DE 1,166 VESTIDOS A LA SEMANA QUE ES EL 100% DE ESTA CAPACIDAD DANDO UNA PRODUCCIÓN DE MÁS DE 4400 VESTIDOS MENSUALES. PARA TAL EFECTO SE REQUIEREN APROXIMADAMENTE DE UN METRO DE TELA POR VESTIDO, CUATRO BOTONES, MEDIO TUBO DE HILO, UN GANCHO Y UNA BOLSA DE POLIETILENO.**

## **E) MAQUINARIA Y EQUIPO**

**EL EQUIPO SELECCIONADO ES EL ESPECIFICADO A CONTINUACIÓN :**

**MÁQUINA OVERLOCK CON PUNTADA DE SEGURIDAD DE 5500 RPM CON ALIMENTACIÓN DIFERENCIAL Y AJUSTE INMEDIATO CON 5 HILOS, 2 AGUJAS Y 3 GANCHOS CON UN ANCHO DE COSTURA DE 5.5 A 7.0 MM. Y LUBRICACIÓN AUTOMÁTICA MARCA YAMATO, CON UN COSTO DE 2 617.77 DLS.(<sup>4</sup>)**

**MÁQUINA RECTA MARCA BROTHER CON SISTEMA DE AGUJA 16 POR 231 DE ALIMENTACIÓN NORMAL, DOBLE PESPUNTE, DISPOSITIVO AUTOMÁTICO DE RETROCESO DE UNA AGUJA Y UN HILO CON LUBRICACIÓN AUTOMÁTICA CON UN COSTO DE 879.41 DLS. MAQUINA DE CORTAR DE CUCHILLA RECTA CON AFILADOR AUTOMÁTICO DE 8 Y 10 PULGADAS DE 127 V MONOFÁSICA CON UN PESO DE 14.5 KG. Y UN COSTO DE 1 526.54 DLS.**

**MÁQUINA PARA COSER BOTONES DE TODOS TIPOS, OPERADA POR UN SOLO PEDAL DE UN HILO Y UNA AGUJA CON LUBRICACIÓN SEMIAUTOMÁTICA Y SELECCIONADOR DE NÚMERO DE PUNTADAS DE 8, 16, Y 32. CON UN COSTO DE 2 355.93 DLS. DE MARCA BROTHER.**

---

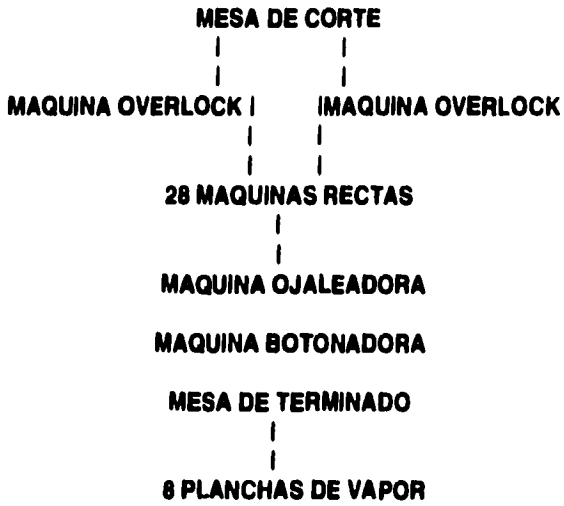
<sup>4</sup> Este costo fué convertido a pesos a un tipo de cambio de \$ 6.00 por dolar.

**MÁQUINA DE HACER OJALES MARCA BROTHER CON SISTEMA DE AGUJAS DE 135 POR 5, DE 3200 RPM CON CANGREJO ROTATIVO, CAMBIO DE VELOCIDAD PARA PARADAS SILENCIOSAS, LUBRICACIÓN AUTOMÁTICA DE UNA BOVINA, UN HILO Y UNA AGUJA DE UN COSTO DE 5 847.08**

**PLANCHA DE TIPO MANUAL DE VAPOR MARCA GENERAL ELECTRIC DE UN COSTO DE 279.54 DLS.**

## **DIAGRAMA DE PRODUCCIÓN**

---



### **CAPITULO III. ESTUDIO FINANCIERO.**

#### **A.- ESTIMACIÓN DE LA INVERSIÓN.**

**EN ESTE CONCEPTO DE INVERSIONES SE AGRUPAN EN TRES GRANDES RUBROS QUE SON: INVERSIÓN FIJA, INVERSIÓN DIFERIDA Y CAPITAL DE TRABAJO, LOS CUALES SE EXPLICAN A CONTINUACIÓN.**

#### **INVERSION FIJA**

**LA INVERSIÓN FIJA AGRUPA TODOS LOS RECURSOS MONETARIOS QUE SE DESTINARÁN A LA ADQUISICIÓN DE BIENES FÍSICOS QUE NO SON MOTIVO DE TRANSACCIONES CORRIENTES POR PARTE DE LA EMPRESA, POR LO GENERAL SON ADQUIRIDOS DURANTE LA ETAPA DE INSTALACIÓN DE LA PLANTA.**

**LOS CONCEPTOS QUE COMPONEN LA INVERSIÓN FIJA SON:**

**1.- TERRENO DEBE TENER UN ÁREA DE 500 METROS CUADRADOS, ESTO ES 25 METROS DE LARGO POR 20 METROS DE ANCHO A \$ 200.00 MT., ES IGUAL A \$100,000.00.**

**2.- LA OBRA INICIAL INTEGRADA POR: LA CASETA O NAVE INDUSTRIAL LA CUAL TIENE UNA SUPERFICIE DE 200 METROS CUADRADOS, 20 METROS DE LARGO POR 10 DE ANCHO, CON UN COSTO**

3.- MAQUINARIA Y EQUIPO, LA INVERSIÓN ES ESTE PUNTO SE DETERMINO QUE SERIA DE \$255,046.00 MAS EL I.V.A. QUE ES DE \$ 38,256.90, LO QUE DA UN TOTAL DE \$ 293,302.90 (VER CUADRO 9).

4.- EQUIPO DE OFICINA ESTE EQUIPO CONSISTE EN SILLONES, ESCRITORIOS, MAQUINA DE ESCRIBIR, ARCHIVERO Y PAPELERÍA, LO QUE SE CALCULO EN UN COSTO DE \$ 10,000.00.

**CUADRO # 9**

**DESCRIPCIÓN Y COSTO DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO (PESOS)**

CONCEPTO	PRECIO (\$)
2 MAQUINAS OVERLOCK	31 413.00
28 MAQUINAS DE COSER RECTAS	147 740.00
1 MAQUINA CORTADORA	9 159.00
1 MAQUINA DE COSER BOTONES	14 135.00
1 MAQUINA OJALEADORA	35 082.00
1 MESA DE TENDIDO	1 500.00
1 MESA DE TERMINADO	1 300.00
8 PLANCHAS DE VAPOR	13 417.00
SUBTOTAL	255 046.00
IVA	<u>38 256.90</u>
TOTAL	293 302.90



## **INVERSIÓN DIFERIDA.**

**LA INVERSIÓN DIFERIDA COMPRENDE EL MONTO TOTAL DE LOS ACTIVOS INTANGIBLES, LOS CUALES CORRESPONDEN A BIENES Y SERVICIOS QUE SON NECESARIOS PARA REALIZAR EL PROYECTO Y ESTA FORMADA POR LOS SIGUIENTES RUBROS.**

**1.- ESTUDIO DE PREINVERSIÓN. EXISTEN MUCHAS CONSULTORIAS QUE SE DEDICAN A REALIZAR ESTE TIPO DE ESTUDIO LAS CUALES COBRAN DE 2 A 4% SOBRE EL MONTO DE LA INVERSIÓN FIJA TOTAL. AHORA BIEN, NACIONAL FINANCIERA TAMBIÉN SE DEDICA A LA REALIZACIÓN DE ESTE ESTUDIO Y COBRA EL 2.5% SOBRE EL MONTO TOTAL DE LA INVERSIÓN FIJA, LA CONSIDERAR ESTE HECHO SE TIENE QUE EL VALOR DEL ESTUDIO DE PREINVERSIÓN ES DE \$ 26,718.00.**

**2.- MONTAJE Y PUESTA EN MARCHA. SE CONSIDERO EL 10% DEL MONTO TOTAL DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO, PUESTO QUE LOS PROVEEDORES DE DICHA MAQUINARIA ES LO QUE COBRAN POR LA INSTALACIÓN DE LA MAQUINARIA Y LA CAPACITACIÓN DEL PERSONAL SOBRE LA OPERACIÓN, POR LO QUE SE ESTIMO QUE LA INVERSIÓN EN ESTE PUNTO SERÁ DE \$ 27,000.00.**

**3.- CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA. COMPRENDE LAS EROGACIONES QUE SE REALIZARAN PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD ANTE UN NOTARIO AL LEVANTAR EL ACTA CORRESPONDIENTE, PAGOS DE PERMISOS NECESARIOS PARA LA**

**INSTALACIÓN DE LA PLANTA, ETC. EL COSTO DE ESTE PUNTO SE ESTIMO QUE SERÁ DE \$ 10,000.00.**

**4.- FLETES Y SEGUROS. CORRESPONDEN AL TRASLADO DEL EQUIPO Y MAQUINARIA QUE SERÁN TRANSPORTADOS DE MÉXICO, D. F. AL ESTADO DE GUANAJUATO, SU COSTO SERÁ DE \$ 6,000.00.**

**POR LO TANTO, EL MONTO DE LA INVERSIÓN DIFERIDA ASCIENDE A \$43,000.00.**

#### **B.CAPITAL DE TRABAJO.**

**EL CAPITAL DE TRABAJO COMPRENDE LOS RECURSOS ECONÓMICOS NECESARIOS PARA ATENDER LAS OPERACIONES DE PRODUCCIÓN. LOS RUBROS QUE INTEGRAN AL CAPITAL DE TRABAJO SON:**

**1) MATERIA PRIMA. SE REQUERIRÁ DE 56,000 METROS DE TELA A UN PRECIO DE \$ 10.00 EL METRO DA UN TOTAL DE \$ 560,000.00. ADEMÁS, SE REQUIERE 81 DE 224,000 BOTONES CON UN COSTO DE \$ 44,800.00, 56,000 GANCHOS CON UN COSTO DE \$28,000.00 Y 56,000 BOLSAS DE PLÁSTICO CON UN COSTO DE \$56,000.00, LO QUE DA UN TOTAL DE**

**2) EL PRESUPUESTO DE INSUMOS AUXILIARES COMO: AGUA Y ENERGÍA ELECTRICA Y QUE SON LOS REQUERIDOS EN EL FUNCIONAMIENTO Y CONSERVACIÓN.**

LA ENERGÍA FUNDAMENTAL PARA FUNCIONAMIENTO ES ESTA PLANTA DESDE LUEGO LO ES LA ENERGÍA ELECTRICA. MAQUINAS RECTAS, MAQUINAS MADRES, LAS PLANCHAS DE VAPOR, LA OJALEADORA, LA CORTADORA Y LA BOTONADORA TIENEN COMO SU FUENTE DE ENERGÍA, LA ELECTRICIDAD. EL PROMEDIO BIMESTRAL QUE SE MANEJO ES UNA CANTIDAD DE \$ 2,000.00, POR LO QUE AL AÑO SERIA \$ 12,000.00.

EN EL CASO DEL AGUA PARA LAS PLANCHAS DE VAPOR EL MUNICIPIO DE LEÓN LA CLASIFICA PARA USO INDUSTRIAL. SU USO SE REGULA POR MEDIDOR Y EL GASTO BIMESTRAL APROXIMADAMENTE SERIA DE \$ 500.00 Y AL AÑO \$ 3,000.00.

POR EL LADO DEL MANTENIMIENTO TENEMOS QUE ELLO LO REALIZARA EL INGENIERO TEXTIL, POR LO TANTO CON SU SUELDO YA CONTEMPLADO SE CUBRE EL MANTENIMIENTO, AUNQUE PARA EFECTOS DE REPARACIÓN SE REQUIERE UNA INVERSIÓN EN AGUJAS, ACEITE PARA MAQUINAS, Y PIEZAS PARA DESPERFECTOS. SE CALCULA QUE CON UN PRESUPUESTO DE \$40,000.00, ANUAL EN PRINCIPIO ES SUFICIENTE.

3) CALCULO DEL COSTO POR DEPRECIACIÓN. PARA HACER EL CALCULO DE LA DEPRECIACIÓN Y OBSOLENCIA UTILIZAMOS EL LLAMADO MÉTODO DE LA DEPRECIACIÓN LINEAL. DIVIDIMOS EL MONTO TOTAL DEL VALOR DE LA MAQUINARIA QUE FUE DE \$ 293,302.90, ENTRE 10 AÑOS CON UN RESULTADO DE \$ 29,330.29 QUE SE CONSIDERA UNA MEDIDA DE 10 AÑOS QUE PARA EFECTOS DE DEPRECIACIÓN QUE PROPONE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO. EN EL CASO DE LA CAMIONETA

**PANEL, EL REGLAMENTO PERMITE UN 20% DE DEPRECIACIÓN ANUAL, SIENDO DE \$185,000.00 ANUALES, RECORDANDO UN VALOR TOTAL QUE ES DE \$ 92,000.00.**

**LA PLANTA CONTRATARA UN SEGURO QUE SE JUSTIFICA POR EL COSTO DE LA MAQUINARIA Y SUS INSTALACIONES. EL MONTO DE DICHO SEGURO SE CALCULO APLICANDO EL UNO POR CIENTO AL TOTAL DE ESTA INVERSIÓN FIJA. SE CONSIDERO LA MAQUINARIA Y EQUIPO, EL EQUIPO DE TRANSPORTE, ASÍ COMO EL COSTO DEL MOBILIARIO Y EL COSTO DEL EDIFICIO CON UN TOTAL DE \$ 475,300.00 LO QUE DIO UN COSTO DE \$ 4,753.00.**

#### **4) MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA.**

**1. EL PROYECTO VA A REQUERIR PARA SU FUNCIONAMIENTO DE LA SIGUIENTE MANO DE OBRA DIRECTA:**

**UN JEFE DE PLANTA QUE PARA SER UN INGENIERO TEXTIL, LO SIMILAR UNA SUPERVISORA DE PRODUCCIÓN, UN CORTADOR, DOS OVERLISTAS, 28 COSTURERAS, UN REVISADOR DE CONTROL DE CALIDAD, 8 PLANCHADORAS, 4 TERMINADORAS DE PRENDAS, UN CHOFER.**

**POR EL LADO DE LA ORGANIZACIÓN TÉCNICA LA PRESENCIA DE UN INGENIERO TEXTIL QUIEN COMO YA SE VIO DARÁ MANTENIMIENTO A LA MAQUINARIA Y SUPERVISARA LA PRODUCCIÓN.**

**LA SUPERVISORA DE PRODUCCIÓN SE SITÚA CON UN SUELDO A LA SEMANA DE \$ 1,000.00 MENSUALES.**

**EL CORTADOR DE TELA SERÁ INSCRITO EN EL IMSS DE INMEDIATO APORTANDO LA EMPRESA \$ 23.13 SEMANALES, Y DEL SAR \$ 19.60 AL MES. EL SUELDO SERÁ DE \$ 750.00 MENSUALES Y EL CORTADOR QUEDA INSCRITO EN NÓMINA.**

**EL OVERLISTA RECIBIRÁ UN SUELDO DE \$ 800.00 AL MES SE INSCRIBE AL SEGURO, APORTANDO LA EMPRESA \$ 23.50 SEMANAL Y DEL SAR \$ 24.50 AL MES. DICHS COSTOS SE MULTIPLICAN POR DOS OVERLISTAS.**

**LA COSTURERA DE MAQUINA RECTA OBTENDRÁ UN SUELDO MENSUAL DE \$ 750.00 INCLUYE SU INSCRIPCIÓN AL IMSS CUYA APORTACIÓN DE LA EMPRESA ES DE \$ 23.13 SEMANALES, ASÍ COMO LA APORTACIÓN EMPRESARIAL AL SAR QUE SERÁ DE \$ 19.60 AL MES, TODO ESTO MULTIPLICADO POR LAS 28 COSTURERAS DE LA PLANTA.**

**LA SUPERVISORA O REVISADORA DEL CONTROL DE CALIDAD TENDRÁ UN SUELDO MENSUAL DE \$ 800.00 MENSUALES, QUE INCLUYE SU INSCRIPCIÓN AL IMSS.**

**LAS PLANCHADORAS TENDRÁN UN SUELDO DE \$ 750.00 MENSUALES CON LAS MISMAS CONDICIONES QUE LAS COSTURERAS, TAL COSTO SE MULTIPLICARA POR LAS OCHO PLANCHADORAS**

**CORRESPONDIENTES. LA TERMINADORA DE PRENDAS RECIBIRÁ UN SUELDO SIMILAR A LAS ANTERIORES TRABAJADORAS.**

**CUADRO # 10**

**SALARIO MENSUAL DE MANO DE OBRA**

<b>CONCEPTO</b>	<b>SALARIO MENSUAL (PESOS)</b>
<b><u>MANO DE OBRA DIRECTA</u></b>	
<b>JEFE DE PLANTA ING. TEXTIL</b>	<b>5 000.00</b>
<b>SUPERVISOR DE PRODUCCIÓN</b>	<b>1 000.00</b>
<b>CORTADOR (1)</b>	<b>750.00</b>
<b>OVERLISTAS (2)</b>	<b>800.00</b>
<b>COSTURERAS (20)</b>	<b>750.00</b>
<b>CONTROL DE CALIDAD (1)</b>	<b>750.00</b>
<b>PLANCHADORAS (8)</b>	<b>750.00</b>
<b>TERMINADORAS (4)</b>	<b>750.00</b>
<b><u>MANO DE OBRA INDIRECTA</u></b>	
<b>ADMINISTRADOR O GERENTE (1)</b>	<b>6 000.00</b>
<b>CONTADOR (1)</b>	<b>2 500.00</b>
<b>SECRETARIA (1)</b>	<b>850.00</b>
<b>CHOFER (1)</b>	<b>750.00</b>
<b>AUXILIAR DE INTENDENCIA (1)</b>	<b>600.00</b>
<b>VENEDORES (4)</b>	<b>1 000.00</b>

**2. MANO DE OBRA INDIRECTA Y COMO PERSONAL ADMINISTRATIVO SE TENDRÁ A UN GERENTE DE PLANTA O ADMINISTRADOR, SE ESTIMA UN SUELDO MENSUAL DE \$ 5,000.00.**

**UN CONTADOR CON UN MONTO DE \$ 2,500.00 AL MES. LOS VENEDORES TENDRÁN UN SUELDO DE \$ 1,000.00 MENSUALES. EN EL CASO DEL COBRADOR SU SUELDO MENSUAL TOTAL SERÁ DE 4 800.00 A LA SEMANA, Y DADAS LAS CARACTERÍSTICAS DE SU TRABAJO SE LE ASEGURA DE INMEDIATO, APORTANDO LA EMPRESA AL IMSS LA CANTIDAD DE \$ 23.75 SEMANALES QUEDANDO INSCRITO EN NOMINA. Y LA CUOTA QUE APORTARA LA EMPRESA AL SISTEMA DE AHORRO PARA EL RETIRO SAR SERÁ DE \$ 28.00 AL MES.**

**LA SECRETARIA RECIBIRÁ UN SUELDO DE \$ 750.00 A LA SEMANA, SE INSCRIBIRÁ EN EL IMSS APORTANDO LA EMPRESA \$ 23.13 SEMANAL. DICHO COSTO Y QUEDAN INSCRITAS EN NOMINA. A SU VEZ LA CUOTA QUE APORTA LA EMPRESA PARA EL SAR SERÁ DE \$ 19.60 POR SECRETARIA Y POR MES.**

**GASTOS DE ADMINISTRACIÓN. EN ESTE PUNTO SE CONSIDERO AQUELLAS EROGACIONES QUE SE REALIZARAN EN CUANTO A PAPELERÍA, TELÉFONO, ETC., POR LO CUAL SE ESTIMO UNA CANTIDAD DE \$ 9,000.00. POR LO TANTO, LA CANTIDAD QUE CORRESPONDE AL RUBRO DE CAPITAL DE TRABAJO SERÁ DE \$ 672,000.00.**

### **C. RESUMEN DE INVERSIONES.**

**EN EL CUADRO 11 SE PUEDE OBSERVAR LO QUE CORRESPONDE A LAS INVERSIONES DE UNA MANERA MAS SINTETIZADA, APRECIÁNDOSE QUE LA CANTIDAD QUE CORRESPONDE A LA INVERSIÓN FIJA, ES DE \$ 575,302.90, LE SIGUE EL CAPITAL DE TRABAJO CON UN MONTO DE \$ 672,000.00 Y POSTERIORMENTE SE ENCUENTRA LA INVERSIÓN DIFERIDA ASCENDIENDO A \$43,000.00, CONTEMPLANDO ESTOS 3 RUBROS SE TIENE UNA INVERSIÓN TOTAL DE \$ 1.290,302.90.**



RESUMEN DE INVERSIONES

CONCEPTO	
<b>INVERSIÓN FIJA</b>	<b>575 302.90</b>
<b>PREDIO</b>	100 000.00
<b>OBRA CIVIL</b>	70 000.00
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	293 302.00
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>	10 000.00
<b>EQUIPO DE TRANSPORTE</b>	92 000.00
<b>IMPREVISTOS</b>	10 000.00
<b>INVERSIÓN DIFERIDA</b>	<b>62 302</b>
<b>ESTUDIO DE PREINVERSIÓN</b>	14 382.00
<b>MONTAJE Y PUESTA EN MARCHA</b>	27 500.00
<b>CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA</b>	10 000.00
<b>FLETES Y SEGUROS</b>	10 500.00
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
<b>MATERIA PRIMA</b>	638 400.00
<b>INSUMOS AUXILIARES</b>	12 000.00
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	501 250.00
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>	171 250.00
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	14 000.00
<b>TOTAL</b>	<b>2 008 584.00</b>

## **1.- CALENDARIO DE INVERSIONES.**

**EL CALENDARIO DE INVERSIONES, BASÁNDOSE EN EL PROGRAMA DE CONSTRUCCIÓN DE LA PLANTA, LA INSTALACIÓN DE LA MISMA Y LA PUESTA EN MARCHA, PERMITIRÁ DETERMINAR LA PROGRAMACIÓN DEL FINANCIAMIENTO REQUERIDO PARA EL PROYECTO.**

**EN EL CUADRO 15 SE APRECIA CUAL SERÁ EL CALENDARIO DE INVERSIONES PARA LA INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LA PLANTA, SE AGRUPA A 3 CONCEPTOS IMPORTANTES: INVERSIÓN FIJA, INVERSIÓN DIFERIDA Y CAPITAL DE TRABAJO, SE DESGLOSA A CADA UNO DE ELLOS. SE OBSERVA QUE EN EL PRIMER MES SE TENDRÁ QUE ADQUIRIR EL PREDIO, SE HARÁN LOS GASTOS DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA Y EL ESTUDIO DE INVERSIÓN, CON RESPECTO A LA OBRA CIVIL SE DIVIDIRÁ EN TRES MESES QUE ES LO QUE DURA LA CONSTRUCCIÓN DE LA PLANTA, ESTA INICIARA EN EL PRIMER MES Y FINALIZARA EN EL TERCER MES. EN EL CUARTO MES SE ADQUIRIRÁ EL EQUIPO DE OFICINA, EQUIPO DE TRANSPORTE, CON RESPECTO A LA MAQUINARIA Y EQUIPO SE HACE UNA DIVISIÓN, EN EL CUARTO MES SE HARÁ UN DESEMBOLSO PARA ADQUIRIR MAQUINARIA, EL EQUIPO DE LA EMPRESA Y EL EQUIPO AUXILIAR Y EN EL QUINTO MES SE ADQUIRIRÁ EL EQUIPO DE TRANSPORTE. TAMBIÉN EN EL CUARTO MES DE HARÁ UN DESEMBOLSO PARA FLETES Y SEGUROS PARA LA TRANSPORTACIÓN DEL EQUIPO NECESARIO PARA LA PLANTA. EN EL QUINTO MES SE OBTENDRÁN LOS INSUMOS AUXILIARES Y SE HARÁ UN DESEMBOLSO PARA GASTOS DE ADMINISTRACIÓN. EN EL SEXTO MES SE HARÁ EL MONTAJE Y LA PUESTA EN MARCHA, SE ADQUIRIRÁ LA MATERIA PRIMA. LA MANO DE OBRA**

**DIRECTA SE SELECCIONARA Y SE CONTRATARA EN EL OCTAVO Y NOVENO MES. YA QUE LA INVERSIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO SE HABÍA CALCULADO POR UN CICLO. LA MANO DE OBRA INDIRECTA SE DIVIDIÓ PARA EL MES SEXTO Y SÉPTIMO.**

## **2.- DETERMINACIÓN DE COSTOS Y PRESUPUESTOS DE OPERACIÓN.**

**PARA PODER DETERMINAR SI UN PROYECTO ES FACTIBLE ES NECESARIO CALCULAR LOS PRESUPUESTOS DE INGRESOS CONTEMPLADO LOS VOLÚMENES Y LOS PRECIOS DE VENTA DEL PRODUCTO Y POR OTRO LADO, SE DEBE CALCULAR LOS COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN EMPLEANDO LOS PRECIOS CON LOS INSUMOS QUE SE REQUIEREN PARA OPERAR LA PLANTA COMO SE HABÍA PREVISTO.**

**EN EL CUADRO 12 SE INDICA EL PRESUPUESTO DE INGRESOS QUE SE GENERARA POR LAS VENTAS DEL PRODUCTO AL CONSUMIDOR FINAL. SE APRECIA QUE SE ESTA ESTIMANDO UNA MERMA DEL 2% DE PRODUCCIÓN FINAL, YA QUE PUEDE EXISTIR ALGÚN DEFECTO EN LA TELA O FABRICACIÓN Y SE DESECHAN Y LA PRODUCCIÓN QUE SE HABÍA ESTIMADO BAJARÍA, POR LO QUE SE DESIGNO UNA MERMA DEL 1% ANUAL. SE DETERMINO QUE EL PRECIO DE VENTA POR PIEZA ES DE \$ 39.00, YA QUE ESTE ES EL PRECIO. PARA CALCULAR LA PRODUCCIÓN SE MULTIPLICO LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN EN PESOS AL FINAL DE SU CICLO PRODUCTIVO.**

D.- EN EL CUADRO 17 SE APRECIAN LOS COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN QUE SE NECESITARAN PARA EL PRIMER AÑO DE MANEJO.

CUADRO # 12

CALENDARIO DE INVERSIONES

CONCEPTO	M E S E S									TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
<b>INVERSION FIJA</b>										
PREDIO	100 000									100 000
OBRA CIVIL	30 000	30 000	10 000							70 000
MAQ. Y EQUIPO				293 302						293 302
EQUIPO DE OFICINA				10 000						10 000
EQUIPO DE TRANSP.				92 000						92 000
IMPREVISTOS				10 000						10 000
<b>TOTAL</b>	<b>130 000</b>	<b>30 000</b>	<b>10 000</b>	<b>405 302</b>						<b>575 302</b>
<b>INVERSIÓN DIFERIDA</b>										
GASTOS DE CONST.	10 000									10 000
ESTUDIO DE PREINV.	14 382									14 382
MONTAJE Y PUESTA EN M.					27 500					27 500
FLETES Y SEGUROS				10 500						10 500
<b>TOTAL</b>	<b>24 382</b>			<b>10 500</b>	<b>27 500</b>					<b>62 382</b>
<b>CAPITAL DEL TRABAJO</b>										
MATERIA PRIMA						159 600	159 600	159 600	159 600	638 400
INSUMOS AUXILIARES					2 000	2 000	2 000	2 000	4 000	12 000
MANO DE OBRA DIR.								40 100	40 100	80 200
MANO DE OBRA IND.						13 700	13 700	13 700	13 700	54 800
GASTOS DE ADMON.					4 000					4 000
<b>TOTAL</b>					<b>6 000</b>	<b>175 300</b>	<b>175 300</b>	<b>215 400</b>	<b>215 400</b>	<b>787 400</b>
<b>GRAN TOTAL</b>	<b>154 382</b>	<b>30 000</b>	<b>10 000</b>	<b>415 802</b>	<b>6 000</b>	<b>202 800</b>	<b>175 300</b>	<b>215 400</b>	<b>215 400</b>	<b>1 425 084</b>

## **CAPITULO IV.- EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO.**

### **A.- ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA.**

**LOS ESTADOS FINANCIEROS SE UTILIZAN PARA MOSTRAR EN FORMA CUANTITATIVA, YA SEA PARCIAL O TOTAL, EL ORIGEN Y LA APLICACIÓN DE LOS RECURSOS QUE SE EMPLEARÁN PARA LA REALIZACIÓN DE UN NEGOCIO, ASÍ COMO EL RESULTADO QUE SE OBTENDRÁ DE ÉL.**

#### **1.- ESTADO PROFORMA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS O DE RESULTADOS.**

**EL ESTADO DE RESULTADOS PERMITE MOSTRAR LA UTILIDAD O PÉRDIDA NETA QUE REFLEJE LA APLICACIÓN DE GRAVÁMENES FISCALES Y LA CANTIDAD DISPONIBLE PARA CUBRIR PASIVOS O DISTRIBUIR UTILIDADES.**

**EN EL CUADRO 15 SE MUESTRA LOS RUBROS QUE INTEGRAN A ESTE ESTUDIO FINANCIERO PROFORMA, LOS CUALES SE EXPLICAN A CONTINUACIÓN, POR CONSIDERARSE NECESARIOS PARA UNA MEJOR EXPLICACIÓN DEL PROYECTO DESARROLLADO.**

**EL INGRESO POR VENTA ES VENTA ES AQUEL MONTO QUE SE OBTIENE POR LA VENTA DEL PRODUCTO FINAL, CON EL PRECIO DEL MERCADO QUE SE RIGE, AL CONSUMIDOR FINAL.**

**CUADRO # 15**

**ESTADO PROFORMA DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

CONCEPTO	AÑOS	
	DEL 1 AL 5	DEL 6 AL 10
<b>INGRESOS POR VENTA</b>	<b>2'162,160</b>	<b>2'162,160</b>
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>1'376,400</b>	<b>1'376'400</b>
<b>UTILIDAD DE OPINIÓN</b>	<b>785,760</b>	<b>785,760</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>...</b>	<b>...</b>
<b>UTILIDADES DE IMPUESTOS</b>	<b>785,760</b>	<b>785,760</b>
<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>47,830</b>	<b>29,330</b>
<b>UTILIDAD GRAVABLE</b>	<b>734,430</b>	<b>752,930</b>
<b>IMPUESTOS 42%</b>	<b>308,460</b>	<b>316,230</b>
<b>REPARTO DE UTILIDADES</b>	<b>73,443</b>	<b>75,293</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>352,527</b>	<b>361,406</b>

**LOS COSTOS DE OPERACIÓN SON AQUELLOS COSTOS QUE A LA EMPRESA LE PERMITIRÁ TRABAJAR ANUALMENTE Y LOS RUBROS QUE COMPRENDE SE APRECIA EN EL CUADRO 26.**

**LA UTILIDAD DE OPERACIÓN ES LA DIFERENCIA DE INGRESOS POR VENTA Y COSTOS DE OPERACIÓN.**

**LA UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS ES LA DIFERENCIA QUE SE REALIZA DE LA UTILIDAD DE OPERACIÓN MENOS COSTOS DE OPERACIÓN.**

**LA DEPRECIACIÓN ES LA BAJA DEL VALOR DE LOS BIENES, PRINCIPALMENTE LOS DE ACTIVO FIJO, POR USO, PASO DEL TIEMPO U OBSOLENCIA (VER CUADRO 16), COMO ES LA DEPRECIACIÓN ANUAL QUE TENDRÁ LA INVERSIÓN FIJA, A EXCEPCIÓN DEL RUBRO DE TERRENO E IMPREVISTOS. SE OBSERVA QUE LA OBRA CIVIL TENDRÁ UNA VIDA ÚTIL DE 20 AÑOS Y POR LO CUAL SE CONSIDERÓ QUE SU TASA ANUAL ES DEL 5%, MIENTRAS QUE LA MAQUINARIA Y EQUIPO AL SER PARA UNA EMPRESA INDUSTRIAL SU VIDA ÚTIL ES DE 10 AÑOS SOLAMENTE. EL EQUIPO DE TRANSPORTE TIENE UNA VIDA ÚTIL DE 5 AÑOS, Y POR ÚLTIMO EL EQUIPO DE OFICINA TIENE UNA VIDA ÚTIL DE 10 AÑOS.**

**LA AMORTIZACIÓN DE LA INVERSIÓN DIFERIDA SE CALCULÓ EN BASE A LA VIDA ÚTIL DEL PROYECTO, ES DECIR, SE DIVIDIÓ EL MONTO**

**TOTAL DE DICHA INVERSIÓN ENTRE 10 AÑOS QUE ES LA VIDA ÚTIL DEL PROYECTO.**

**CUADRO # 16**

**DEPRECIACIÓN DE LA INVERSIÓN FIJA  
(PORCIENTO)**

<b>CONCEPTO</b>	<b>VIDA ÚTIL</b>	<b>ISR(%)</b>	<b>MONTO DE LA INVERSIÓN (PESOS)</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL</b>
<b>OBRA CIVIL</b>	<b>20</b>	<b>5</b>	<b>70,000</b>	<b>14 000.00</b>
<b>MAQ. Y EQUIPO</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>293,302</b>	<b>29 330.20</b>
<b>EQUIPO TRANSP.</b>	<b>5</b>	<b>20</b>	<b>92,000</b>	<b>18 400.00</b>
<b>EQUIPO OFIC.</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10,000</b>	<b>1 000.00</b>
<b>TERRENO</b>	<b>---</b>	<b>---</b>	<b>100,000</b>	<b>-----</b>
<b>IMPREVISTOS</b>	<b>---</b>	<b>---</b>	<b>10,000</b>	<b>-----</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 575,302</b>	<b>\$ 62 730.00</b>

FUENTE : PRONTUARIO DE IMPUESTOS FISCALES, 1992



**LA UTILIDAD GRAVABLE ES LA UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS MENOS DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES.**

**LOS IMPUESTOS (I.S.R.9 SE CALCULARON EN BASE A LA UTILIDAD GRAVABLE ESTIMÁNDOSE UN 42% DE ESE MONTO.**

**EL REPARTO DE UTILIDADES TAMBIÉN SE CALCULÓ EN BASE A LA UTILIDAD GRAVABLE Y SE CONSIDERÓ UN 10% DE ESE MONTO.**

**LA UTILIDAD NETA O PÉRDIDA NETA, SEGÚN SEA EL CASO, ES EL RESULTADO DE LA UTILIDAD GRAVABLE MENOS LOS IMPUESTOS Y EL REPARTO DE LAS UTILIDADES.**

**B.- BALANCE GENERAL PROFORMA.**

**ESTE ESTADO FINANCIERO NO SE ELABORÓ PUESTO QUE SOLAMENTE SE REALIZAN CUANDO LA EMPRESA YA ESTÁ EN FUNCIONAMIENTO Y NO PARA PROYECTOS DE INVERSIÓN NUEVOS.**

**2.- ESTADO PROFORMA DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS.**

**EL ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS PERMITE MOSTRAR LA FUENTE U ORIGEN DE LOS RECURSOS REQUERIDOS PARA LA EJECUCIÓN O DESTINO QUE SE DÁ A LOS MISMOS.**

**EL ORIGEN Y APLICACIÓN DE LOS RECURSOS MONETARIOS AL INICIO DE LAS OPERACIONES, ES DECIR, PARA EL AÑO 0. SE CONTEMPLA QUE LA PARTE DE LOS INGRESOS SE DIVIDEN EN VENTAS NETAS, RECURSOS PROPIOS, CRÉDITO REFACCIONARIO Y DE AVÍO, Y SALDO DEL AÑO ANTERIOR. CON RESPECTO A LAS VENTAS NETAS EN ESTE AÑO, NO EXISTEN PUESTO QUE ES EL INICIO DE LAS OPERACIONES, LOS RECURSOS PROPIOS ASCIENDEN AL TOTAL DE LA INVERSIÓN.**

**AHORA BIEN, LOS RUBROS QUE COMPONEN A LOS EGRESOS SON : INVERSIÓN FIJA, DIFERIDA, CAPITAL DE TRABAJO, ASÍ COMO COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES, LOS CUALES EN ESTE ESTADO NO TIENEN NINGÚN MONTO PUESTO QUE ESTAMOS EN EL AÑO 0. SE TIENE QUE LA INVERSIÓN FIJA ASCIENDE A \$ 575,302.00, LA DIFERIDA A \$62,382.00 Y EL CAPITAL DE TRABAJO ES DE \$ 638,400.00, POR LO CUAL SE TIENE QUE EL TOTAL DE EGRESOS ES DE LO QUE CORRESPONDE AL TOTAL DE INGRESOS, TENIENDO UN SALDO EN EFECTIVO DE CERO.**

**B. PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS.**

**LOS PRESUPUESTOS DE INGRESOS Y EGRESOS PERMITEN HACER PRONÓSTICOS DE LOS COSTOS UNITARIOS DE PRODUCCIÓN Y DE LAS UTILIDADES DERIVADAS DE LA OPERACIÓN DE LA PLANTA, ASÍ COMO DETERMINAN DIVERSOS COEFICIENTES QUE PERMITEN LLEVAR A CABO LA EVALUACIÓN ECONÓMICA.**

**ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

**EN EL CUADRO DE PRESUPUESTOS DE INGRESOS (VER CUADRO 25) SE OBSERVA QUE DEL PRIMERO AL DÉCIMO AÑO SE TENDRÁ UNA PRODUCCIÓN DE 56,000 VESTIDOS ANUALES, DE ESA PRODUCCIÓN SE ESTÁ ESTIMANDO UNA MERMA DEL 1% Y CON ESTO ES POR AQUELLOS VESTIDOS QUE PUEDEN RESULTAR CON ALGÚN DEFECTO, POR LO QUE SE ESTÁ OBTENIENDO UNA PRODUCCIÓN NETA DE 55,440 VESTIDOS EN FORMA ANUAL, QUE MULTIPLICÁNDOLOS POR \$ 39.00 QUE ES EN LO QUE SE VENDEN AL MAYOREO, DA UN INGRESO POR VENTA TOTAL DE \$ 21,621.60 ANUAL, SUMA MUY CONSIDERABLE.**

**LOS COSTOS DE OPERACIÓN (VER CUADRO 17), LOS CUALES, COMO YA SE MENCIONÓ, COMPRENEN TODOS LOS RECURSOS MONETARIOS QUE SE UTILIZAN PARA ATENDER LAS OPERACIONES DE PRODUCCIÓN. LOS RUBROS QUE COMPONEN A LOS COSTOS DE OPERACIÓN SON : MATERIA PRIMA, MANO DE OBRA DIRECTA, MANO DE OBRA INDIRECTA, INSUMOS, GASTOS DE VENTA Y GASTOS DE ADMINISTRACIÓN.**

**EN EL CUADRO 18 SE DIVIDIERON LOS COSTOS EN COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES, TENIENDO COMO COSTOS FIJOS : MANO DE OBRA DIRECTAS, DEPRECIACIÓN DEL ACTIVO FIJO, AMORTIZACIÓN DE LA INVERSIÓN DIFERIDA, GASTOS DE VENTA (CONSIDERANDO LAS EROGACIONES HECHAS PARA LA VENTA DEL PRODUCTO, SIENDO ESTAS EL PAGO DEL PERSONAL DE VENTA, QUE EN ESTE CASO SERÍA DE CUATRO PERSONAS, ADEMÁS SE INCLUYEN GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GASTOS FINANCIEROS). DENTRO DE LOS COSTOS VARIABLES ESTÁN INSUMOS (INCLUYE AGUA, ENERGÍA ELÉCTRICA Y**

**DEMÁS INSUMOS NECESARIOS PARA LA OPERACIÓN DE LA PLANTA),  
MANO DE OBRA DIRECTA Y MATERIA PRIMA.**

**CUADRO # 17**

**COSTOS DE OPERACIÓN**

<b>CONCEPTO</b>	
<b>MATERIA PRIMA</b>	<b>638,400</b>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	<b>504,250</b>
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>	<b>171,250</b>
<b>INSUMOS</b>	<b>12,000</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>14,000</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>	<b>50,000</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1,379,900</b>

**FUENTE: EN BASE AL PUNTO 1.3 DEL CAPITULO III**

**CLASIFICACIÓN DE COSTOS Y GASTOS  
AÑOS 1 AL 10**

<b>COSTOS FIJOS</b>	
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	<b>171,250</b>
<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>47,830</b>
<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>3,500</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>4,000</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>	<b>50,000</b>
<b>SUBTOTAL</b>	<b><u>276,580</u></b>
<b>GASTOS VARIABLES</b>	
<b>INSUMOS</b>	<b>12,000</b>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	<b>501,250</b>
<b>MATERIAS PRIMAS</b>	<b>638,400</b>
<b>SUBTOTAL</b>	<b><u>1151,650</u></b>
<b>TOTAL</b>	<b>1428,230</b>

FUENTE: EN BASE AL PUNTO 1.3 DEL CAPITULO III

**CUADRO # 19****PRESUPUESTOS DE INGRESOS**

<b>AÑO</b>	<b>PRODUCCIÓN N N (PZAS)</b>	<b>MERMA 1%</b>	<b>PRODUCCIÓN NETA (PZAS)</b>	<b>INGRESO POR VENTA (PESOS)</b>
1	56000	560	55 440	2 162 160
2	56000	560	55 440	2 162 160
3	56000	560	55 440	2 162 160
4	56000	560	55 440	2 162 160
5	56000	560	55 440	2 162 160
6	56000	560	55 440	2 162 160
7	56000	560	55 440	2 162 160
8	56000	560	55 440	2 162 160
9	56000	560	55 440	2 162 160
10	56000	560	55 440	2 162 160

### **C. PUNTO DE EQUILIBRIO.**

**LOS CUADROS ANTES MENCIONADOS SIRVEN PARA ELABORAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO DEL PRIMER AÑO DE INSTALACIÓN DE LA PLANTA. EL PUNTO DE EQUILIBRIO ES AQUEL NIVEL DE OPERACIÓN EN LOS QUE UNA EMPRESA NI GANA NI PIERDE, ES DECIR, DONDE SUS INGRESO SON IGUALES A SUS EGRESOS.**

**EXISTEN 2 TIPOS DE PUNTO DE EQUILIBRIO :**

**A) OPERATIVO.- ES AQUEL NIVEL DE OPERACIÓN EN QUE LA EMPRESA GENERA INGRESOS SUFICIENTES PARA CUBRIR, ADEMÁS DE LOS EGRESOS DE OPERACIÓN, LOS INTERESES DERIVADOS DE LOS PRÉSTAMOS OBTENIDOS.**

**EN EL PROYECTO SE ANALIZARÁN LOS DOS TIPOS DE PUNTO DE EQUILIBRIO. EN EL PRIMER CASO, SE OBTIENE EL PUNTO DE EQUILIBRIO OPERATIVO PARA EL PRIMER AÑO CON LA SIGUIENTE FÓRMULA:**

$$Pe = \frac{CF}{\quad}$$

$$1 - \frac{CV}{IT}$$

$$Pe = \frac{276,580}{1 - \frac{1,451,650}{2,162,160} - \frac{317,902}{588,468}}$$

EL PUNTO DE EQUILIBRIO OPERATIVO DA POR RESULTADO \$ 588,468.00, LO QUE INDICA QUE SI SE OBTIENEN INGRESOS INFERIORES A ESE MONTO SE TENDRÁN PÉRDIDAS Y SI SON MAYORES LOS INGRESOS REFLEJARÁ UNA GANANCIA. PARA OBTENER ESE PUNTO, DONDE NO SE REFLEJAN PÉRDIDAS NI GANANCIAS, SE TENDRÁ QUE ESTAR EN UNA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DEL 27%.

AHORA BIEN, PARA OBTENER EL PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO, SE UTILIZA LA SIGUIENTE FÓRMULA:

$$1 - \frac{\text{Costos Variables sin Depreciación}}{\text{Ventas Netas}}$$

SUSTITUYENDO EN LA FÓRMULA CON LOS DATOS DE LOS CUADROS 17 Y 18, SE OBTIENE UN PUNTO DE EQUILIBRIO DE \$ 588,468.00, LO QUE SIGNIFICA QUE CUANDO LA EMPRESA LLEGUE A ESTE PUNTO DE VENTAS, VA A CUBRIR SUS COSTOS Y GASTOS FINANCIEROS, EN ESTE CASO EN ESPECIAL COMO NO SE UTILIZÓ FINANCIAMIENTO EXTERNO, EL PUNTO DE EQUILIBRIO ES IGUAL.



### **3.- VALOR PRESENTE NETO.**

**PARA LA EVALUACIÓN ECONÓMICA DE LA PRESENTE INVESTIGACIÓN, SE ELIGIÓ EL MÉTODO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO A TRAVÉS DEL VALOR PRESENTE NETO DE LOS FLUJOS NETO DE EFECTIVO (VER CUADRO 20), DETERMINÁNDOSE ARBITRARIAMENTE 2 TASAS DE RENTABILIDAD, EN LA CUAL LA INVERSIÓN INICIAL DEBE DE QUEDAR INTERMEDIA, ES DECIR, DEBE DE DAR UN VPN POSITIVO Y UN VPN NEGATIVO (VER CUADRO 29), PARA PODER ASÍ CALCULAR LA TASA INTERNA DE RETORNO.**

#### D. TASA INTERNA DE RETORNO.

LA TASA INTERNA DE RETORNO "ES UN ÍNDICE DE RENTABILIDAD AMPLIAMENTE ACEPTADO EN TÉRMINOS ECONÓMICOS LA TASA INTERNA DE RENDIMIENTO REPRESENTA EL PORCENTAJE O LA TASA DE INTERÉS QUE SE GANA SOBRE EL SALDO NO RECUPERADO DE UNA INVERSIÓN".

PARA EL CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO, SE UTILIZÓ LA SIGUIENTE FÓRMULA:

$$TIR = T_1 + (T_2 - T_1) \frac{VPN_1}{VPN_1 - VPN_2}$$

DONDE :

$T_1$  = TASA DE INTERÉS INFERIOR

$T_2$  = TASA DE INTERÉS SUPERIOR

$VPN_1$  = VALOR PRESENTE NETO OBTENIDO CON UNA TASA DE INTERÉS INFERIOR.

$VPN_2$  = VALOR PRESENTE NETO OBTENIDO CON UNA TASA DE INTERÉS SUPERIOR

SUSTITUYENDO :

$$TIR = 105 + (110 - 105) \frac{153,576}{153,576 - (-78,530)}$$

$$= 105 + (5) \frac{153,576}{232,106}$$

$$= 105 + (5) (0.660)$$

$$= 105 + 3.30$$

$$\underline{108.3\%}$$

**ES ASÍ COMO SE OBTUVO UNA TASA INTERNA DE RETORNO DEL 115.59%, LO QUE SIGNIFICA QUE SE OBTENDRÁN RENDIMIENTOS DEL 115.59%, UN INTERÉS MUY SUPERIOR A LOS EXISTENTES EN EL MERCADO FINANCIERO, POR LO QUE SE DETERMINA QUE EL PROYECTO ES VIABLE.**

#### **A) ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.**

**EN ESTE PUNTO SE EVALÚAN LOS POSIBLES CAMBIOS QUE TENDRÁ LA INVESTIGACIÓN ANTE LAS VARIACIONES QUE PODRÍAN SUFRIR LOS EGRESOS.**

**ES ASÍ COMO SE DETERMINA QUE AL EXISTIR UN INCREMENTO EN LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN, ESTE REPERCUTIRÍA DIRECTAMENTE EN EL FLUJO DE EFECTIVO, MANIFESTÁNDOSE UN DECREMENTO EN LA RENTABILIDAD ANTES PLANTEADA. SIN EMBARGO, AL EXISTIR DICHAS VARIACIONES DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN, ESTOS REPERCUTIRÍAN DIRECTAMENTE EN EL PRECIO DE VENTA, Y COMO EL PRECIO DE VENTA QUE SE TIENE ES BAJO CON RESPECTO AL EXISTENTE PARA EL CONSUMIDOR FINAL, ÉSTE AUMENTARÍA SIN AFECTAR LA RENTABILIDAD DEL PROYECTO.**

#### **B.- RELACIÓN BENEFICIO/COSTO.**

**SE CALCULÓ LA RELACIÓN BENEFICIO/COSTO DIVIDIENDO LA SUMA DE LOS BENEFICIOS NETOS ACTUALIZADOS A VALOR PRESENTE CON UNA TASA DE 115.59%, ENTRE LOS EGRESOS ACTUALIZADOS A**

**VALOR PRESENTE CON LA MISMA TASA DE INTERÉS. LO CUAL DA UN RESULTADO DE 1.51, LO QUE INDICA QUE POR CADA PESO QUE SE INVIERTE EN EL PROYECTO SE RECIBIRÁ 1.51 PESOS RECOBRÁNDOSE LO INVERTIDO Y ADEMÁS UN EXCEDENTE, ESTE VALOR ES SUPERIOR AL MÍNIMO ACEPTABLE QUE PARA ESTE ANÁLISIS ES DE 1.0, POR LO CUAL SE DETERMINÓ QUE EL PROYECTO RESULTA ATRACTIVO**

## **E. ORGANIZACIÓN**

**EL PUNTO DE ORGANIZACIÓN SE REFIERE A LA PROPUESTA DE LA FORMA O MODALIDAD JURÍDICA PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD DE LA EMPRESA EN PROYECTO, ES ASÍ COMO TAMBIÉN SE DETERMINA EL ESQUEMA DE LA ORGANIZACIÓN QUE ESTE MAS ACORDE A LAS OPERACIONES DE LA NUEVA PLANTA PRODUCTIVA.**

### **A. CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA**

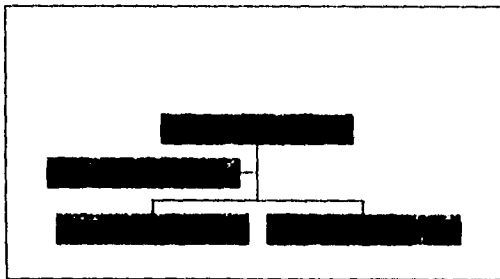
**DE ACUERDO A LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES, DECRETADA EL 28 DE DICIEMBRE DE 1933 POR EL CONGRESO DE LA UNIÓN, Y EN PARTICULAR AL ARTICULO PRIMERO DE DICHA LEY, SE DETERMINO QUE LA SOCIEDAD MERCANTIL DE LA EMPRESA EN PROYECTO SERÁ SOCIEDAD ANÓNIMA.**

**LA SOCIEDAD ANÓNIMA ES LA QUE EXISTE BAJO UNA DENOMINACIÓN Y SE COMPONE EXCLUSIVAMENTE DE SOCIOS CUYA OBLIGACIÓN SE LIMITA AL PAGO DE SUS ACCIONES.**

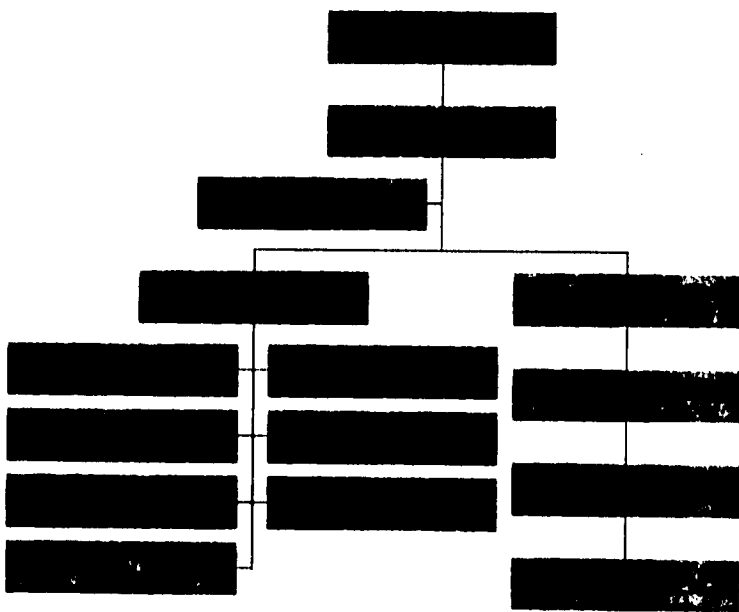
**LA DENOMINACIÓN SE FORMARA LIBREMENTE, PERO SERÁ DISTINTA DE LA DE CUALQUIERA OTRA SOCIEDAD Y AL EMPLEARSE IRA SIEMPRE SEGUIDA DE LAS PALABRAS "SOCIEDAD ANÓNIMA" O DE SU ABREVIATURA "S.A."**

**PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD SE REQUIERE DE DOS SOCIOS COMO MÍNIMO, Y QUE CADA UNO DE ELLOS SUSCRIBA UNA ACCIÓN POR LO MENOS. LA SOCIEDAD ANÓNIMA DEBE CONSTITUIRSE ANTE UN NOTARIO, DENOTANDO UNA PERSONALIDAD JURÍDICA DISTINTA A LA DE LOS SOCIOS.**

**POR LO TANTO, LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD DE LA EMPRESA SERÁ UNA SOCIEDAD ANÓNIMA, CON RESPONSABILIDADES Y OBLIGACIONES PROPIAS DE LA MISMA, INTEGRADA POR CINCO SOCIOS CAPITALISTAS.**



**ESTA ESTRUCTURA PERMITE CONCEBIR LA TOMA DE DECISIONES DE LA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA. POR LO QUE SE TIENE QUE EN PRIMER LUGAR ESTÁN LOS CINCO SOCIOS, DESPUÉS EL GERENTE Y DE EL DEPENDEN EL JEFE DE LA PLANTA Y EL CONTADOR.**



### **C.- FUNCIONES DEL PERSONAL**

**LOS SOCIOS FORMAN PARTE DE LA ASAMBLEA GENERAL, ES EL ÓRGANO SUPREMO DE LA SOCIEDAD, LA CUAL PODRÁ ACORDAR Y RATIFICAR TODOS LOS ACTOS Y OPERACIONES DE ÉSTA Y SUS RESOLUCIONES SERÁN CUMPLIDAS POR LA PERSONA QUE ELLA GENERALMENTE DESIGNE, GENERALMENTE ES EL ADMINISTRADOR O EL GERENTE.**

**EL CONTADOR SE ENCARGA DE TODO LO ADMINISTRATIVO DE LA PLANTA, PAPELEO, DE NO DESPERDICIAAR RECURSOS, TELAS, BOTONES, A SU CARGO ESTARÁN LOS VENDEDORES, EL CHOFRER Y EL AUXILIAR DE INTENDENCIA.**

**LA SECRETARIA ARCHIVARÁ INFORMACIÓN, HARÁ CITAS PARA VENTAS, COMPRAS, ETC., ESTARÁ A CARGO DEL ADMINISTRADOR.**

**EL JEFE DE LA PLANTA VE LA PRODUCTIVIDAD Y EFICIENCIA DEL PERSONAL, ASÍ COMO APLICA MEDIDAS PREVENTIVAS Y CUANDO DETECTA EN EL USO DE LA MATERIA PRIMA APLICA LAS MEDIDAS NECESARIAS PARA SU CONTROL.**

**EL JEFE DE LA PLANTA ESTÁ PENDIENTE DE LA TELA DE LA PLANTA, CAPACIDAD DEL ALMACÉN VERIFICA LAS INSTRUCCIONES DEL CONTROL DE CALIDAD, ADEMÁS CONTROLA AL PERSONAL DE LA PLANTA.**

**LAS COSTURERAS SE HACEN CARGO DE SU TRABAJO Y DE SUS  
HOJAS DE CONTROL DE LOS VESTIDOS.**



## **CONCLUSIONES**

**INICIAR UN PROYECTO DE INVERSIÓN SIEMPRE DEBE DE CONTEMPLAR UN AMPLIO ESTUDIO PREVIO. ESTE DEBE ESTAR CONSTITUIDO CUANDO MENOS POR TRES ELEMENTOS IMPORTANTES: EL ESTUDIO DE MERCADO, EL ESTUDIO TÉCNICO Y EL ESTUDIO FINANCIERO EN EL PRESENTE TRABAJO SE HA TRATADO DE ABORDAR A CADA UNA DE ESTAS ETAPAS PREVIAS, A LA OPERACIÓN DE UNA PLANTA INDUSTRIAL, INCLUYENDO ALGUNOS IMPREVISTOS.**

**EN EL DESARROLLO DE ESTE TRABAJO SE TUVO SIEMPRE LA IDEA DE EXPLICAR A CADA UNO DE LOS INCISOS, CON LA INTENCIÓN DE ACERCAR MÁS A LA REALIDAD A ESTE PROYECTO. LA CONCLUSIÓN PRINCIPAL QUE DE ELLO SURGE ES LA CERTIDUMBRE QUE ESTE PROYECTO DE INVERSIÓN ES VIABLE.**

**A NIVEL NACIONAL SE TIENE QUE LAS CONDICIONES DEL MERCADO ACTUAL, SOBRE TODO EN EL ÁREA EN QUE SE PRETENDE PARTICIPAR CON ESTE PRODUCTO, SON MUY INESTABLES Y VARIANTES; NO EXISTE HOMOGENEIDAD EN CUANTO A INGRESOS, GUSTOS Y REDES DE DISTRIBUCIÓN, NO OBSTANTE EXISTE UN PÚBLICO CLIENTE QUE OPTA SIEMPRE POR PRENDAS ELABORADAS DE MANERA TRADICIONAL QUE SEAN DE BUENA CALIDAD Y CON UN PRECIO ACCESIBLE.**

**LA COMPETENCIA, POR OTRO LADO, ESTA MUY LIMITADA, Y LA MAYORÍA DE EMPRESAS QUE SE ENCUENTRAN EN ESTE MISMO MERCADO NO CUENTAN CON BUENAS ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN, EN ESTE SENTIDO, SEGÚN LO PLANEADO EN ESTE TRABAJO.**

**LA CAPACIDAD INSTALADA PROPUESTA VA A COLOCAR CON UNA IMPORTANTE VENTAJA A ESTA EMPRESA FRENTE A LOS COMPETIDORES EXISTENTES, TODA VEZ QUE EL AHORRO DE COSTOS FOMENTARÍA NUEVAS INVERSIONES. CONVIENE AQUÍ RECALCAR LA IMPORTANCIA DE LA PLANEACIÓN COHERENTE, SI BIEN ES CIERTO QUE DESDE UN PRINCIPIO SE PUEDE CONTAR CON UNA CAPACIDAD INSTALADA MAYOR, LO MÁS SANO ES QUE LA PROPIA PRODUCCIÓN Y LAS UTILIDADES PROVOQUEN EL CRECIMIENTO.**

**UN PROBLEMA INSOSLAYABLE EN EL MÉXICO ACTUAL, LO CONSTITUYEN LOS ENORMES REQUERIMIENTO QUE SE PIDEN PARA PONER EN MARCHA UNA EMPRESA. UN SIN FIN DE TRÁMITES ANTE DIVERSAS INSTANCIAS IMSS, SRIA. DE RELACIONES EXTERIORES SRIA. DE HACIENDA, DIVERSAS CÁMARAS, REGISTRO PÚBLICO DE LA PROPIEDAD, OFICINA DE BOMBEROS INHIBE LA INVERSIÓN EN MUCHOS RAMOS DE LA INDUSTRIA. LA SIMPLIFICACIÓN ADMINISTRATIVA NO EXISTE AL MOMENTO DE CONCRETIZAR UN PROYECTO DE INVERSIÓN, NO OBSTANTE, EN ESTE TRABAJO SE DA POR HECHO QUE LOS PASOS A SEGUIR SE CUMPLEN CABALMENTE EN EL MÍNIMO TIEMPO REQUERIDO.**

**SI A LO ANTERIOR SE SUMAN LOS GRAVES DESEQUILIBRIOS EXISTENTES ACTUALMENTE EN EL PAÍS, LAS CONDICIONES DE OPERACIÓN SE COMPLICARÍAN AÚN MÁS. NO EXISTE CERTIDUMBRE EN LA DIRECCIÓN QUE TOMARÁ LA ECONOMÍA EN LOS PRÓXIMOS MESES; ADEMÁS DE QUE EXISTE UN RIESGO LATENTE QUE LA INESTABILIDAD POLÍTICA, QUE SE VIVE ACTUALMENTE EL PESO NO LOGRA AUN UN NIVEL REAL FRENTE AL DÓLAR, EN RESUMEN, NO HAY CONFIANZA PARA INVERTIR EN UN PROYECTO.**

**UNA ALTA TASA DE INTERÉS PARA 1996 ES UN VERDADERO PELIGRO PARA LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN. UN COSTO PORCENTUAL PROMEDIO ALTÍSIMO PRODUCTO DE LA DEVALUACIÓN DEL PESO MEXICANO, AVIVA UNA ALTA TASA DE INTERÉS ACTIVA QUE REDUCE LAS POSIBILIDADES DE RENTABILIDAD DE CUALQUIER PROYECTO. COMO OCURRE CADA MITAD DE LOS SEXENIOS LA SITUACIÓN TIENDE A MEJORAR, PARA EN ADELANTE SE ESPERA QUE CPP DEBE DISMINUIR YA.**

**EN CONCLUSIÓN EL PROYECTO ES RENTABLE CON LA POSIBILIDAD DE CRECER Y CONSOLIDAR. EL PRODUCTO ES UN PRODUCTO NOBLE CON DEMANDA HABIENDO UN MERCADO EXTENSO Y CONCENTRADO REGIONALMENTE PARA ELLO. ADEMÁS DE UN EXCELENTE FUTURO PARA EL MERCADO INTERNACIONAL.**

**EL ESTUDIO CONSTANTE DE LAS CONDICIONES DEL MERCADO NO ES UNA PRÁCTICA COMÚN ENTRE LOS EMPRESARIOS , EN ESTA EMPRESA ESTA LA NECESIDAD DE CONTAR CON UNA VASTA INFORMACIÓN DISPONIBLE PARA PODER DAR PASOS DECISIVOS. EL ESTUDIO DIRECTO Y EL MANEJO DE FUENTES HEMEROGRÁFICAS, DE MANERA CONSTANTE, PUEDE REALIZARSE POR EL MISMO DIRECTOR, QUE IDEALMENTE ES QUIEN TIENE UNA VISIÓN MÁS AMPLIA DEL CONTEXTO EN EL QUE SE DESENVUELVE LA EMPRESA. ADEMÁS DE LOS SOCIOS QUE ESTÁN ARRIESGANDO SU CAPITAL.**

**PARA EL PRESENTE AÑO, EN QUE LA DEMANDA AGREGADA HA OBSERVADO UNA CONTRACCIÓN, SERÍA CONVENIENTE ADECUAR EL ANÁLISIS A LAS CONDICIONES QUE PREVALECE EN LA ACTUALIDAD. CON CIERTA RESERVA HAY QUE PROYECTAR LA PRODUCCIÓN PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS.**

**SI BIEN ES CIERTO QUE ESTA EMPRESA ESTARÁ ESPECIALIZADA EN LA MANUFACTURA DE DESHILADOS, ELLO NO IMPIDE QUE EN UN FUTURO SE PUEDA DIVERSIFICAR SU ACTIVIDAD. LA CAPACIDAD INSTALADA OFRECE ESTA VENTAJA, PUESTO QUE LA MAQUINARIA EMPLEADA TIENE LA FACULTAD DE PODER SER UTILIZADA PARA ELABORAR OTRO TIPO DE PRENDAS.**

**POR OTRA PARTE, SI BIEN ES CIERTO QUE LA ECONOMÍA MEXICANA ATRAVIESA POR CIRCUNSTANCIAS ADVERSAS ESTE**

**PROYECTO COADYUVA AL DESARROLLO GLOBAL DE ESTA MEDIANTE LA INVERSIÓN DE CAPITAL, ASÍ CONTRIBUYE CON UNA DOBLE FUNCIÓN: POR UNA PARTE SE CONVIERTE EN IMPORTANTE GENERADOR DE EMPLEOS DEBIDO A LAS CARACTERÍSTICAS DE DESHILADO MEDIANTE UNA MANO DE OBRA INTENSIVA; POR LA OTRA, LA PROPIA INSTALACIÓN GENERA VALOR AGREGADO POR LO QUE HABRÁ UNA DERRAMA DE RECURSOS Y EN CONJUNTO A UNA CANTIDAD PAGADA EN NOMINAS QUE SE TRADUCIRÁN EN BIENESTAR AL INCREMENTAR AUNQUE SEA EN FORMA SIMBÓLICA EL NIVEL DE INGRESOS DE LA ZONA EN LA QUE SE INSTALARA LA FABRICA.**

**FINALMENTE, DE TODO LO ANTERIOR SE PUEDE DECIR QUE EL PROYECTO ES VIABLE CUMPLIENDO ADEMÁS DE LAS CARACTERÍSTICAS REQUERIDAS POR LOS ACCIONISTAS CON LOS DE LA ECONOMÍA A NIVEL NACIONAL Y LAS EXPECTATIVAS SOCIALES QUE EL PAÍS NECESITA ACTUALMENTE.**

## BIBLIOGRAFÍA

- 1.- "ANUARIO ESTADÍSTICO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS". INEGI. MÉXICO. 1991.
- 2.- BACA URBINA G.. "EVALUACIÓN DE PROYECTOS". EDIT. MCGRAW HILL. MÉXICO 1993.
- 3.- BURGEÑO, FAUSTO. "ECONOMÍA MEXICANA: SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS". INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS DE LA UNAM. MÉXICO. 1990.
- 4.- "CUADERNO DE INFORMACIÓN OPORTUNA". INEGI. MÉXICO. 1993.
- 5.- COSS BU RAUL. "ANÁLISIS Y EVALUCIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN". EDIT. LIMUSA. MÉXICO 1993.
- 6.- DIXIT, L. A. K. "LA TEORÍA DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO". FCE. MÉXICO. 1987.
- 7.- DORNBUSH, RUDIGER. "MACROECONOMÍA". EDIT. MCGRAW HILL. MÉXICO. 1993.
- 8.- "EL MERCADO DE VALORES". NAFINSA. MÉXICO, OCTUBRE 1995.
- 9.- GRENE, HAROL Y NOSCOW, ALVIN. "ALTA DIRECCIÓN". SECCIÓN ECONOMÍA Y EMPRESA. EDIT. GRIJALBO. MÉXICO. 1987.

- 10.- HERNÁNDEZ LAOS, ENRIQUE. "LA PRODUCTIVIDAD Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL EN MÉXICO". EDIT. FCE. MÉXICO. 1982.
- 11.- KING J. A.. "LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE DESARROLLO ECONÓMICO". EDIT. TECNOS, S.A. MADRID ESPAÑA, 1970.
- 12.- "LA ECONOMÍA MEXICANA EN CIFRAS". NAFINSA. 13A. EDICIÓN. MÉXICO. 1992.
- 13.- "LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO EN MÉXICO". INEGI. MÉXICO. 1992.
- 14.- "LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO EN MÉXICO". INEGI. MÉXICO. 1994.
- 15.- "LA FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN TÉCNICO ECONÓMICA DE PROYECTOS INDUSTRIALES". SEMINARIO ECONOMÍA DE LA PRODUCCIÓN DE LA FACULTAD DE ECONOMÍA DE LA UNAM. MÉXICO. 1984.
- 16.- "MANUAL DE PROYECTOS DE DESARROLLO ECONÓMICO". ONU. MÉXICO. 1958.
- 17.- "MAPAS MERCADOLÓGICOS DE MÉXICO". BIMSA. MÉXICO. 1992.
- 18.- NASSIR SAPAG CHAIN. "PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS". EDIT. MCGRAW HILL. MÉXICO 1970.
- 19.- PRIETO ALEJANDRO. "PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD". EDIT. ANCA Y COMERCIO, S.A. DE C.V.. MÉXICO 1992.

- 20.- ROSEFELD FELIX. "PROYECTOS DE INVERSIONES". EDIT. HISPANO-EUROPEA. BARCELONA ESPAÑA 1980.
- 21.- VIDAL, GREGORIO. "CRISIS, MONOPOLIOS Y SISTEMA POLÍTICO EN MÉXICO". CUADERNOS UNIVERSITARIOS. UAM IZTAPALAPA. MÉXICO. 1989.
- 22.- "90 TEMAS ECONÓMICO-FINANCIEROS, BANCO DE DATOS DE 1983 A 1995". REDECOMBINATORIA S.A. DE C.V. DE DIARIOS EL FINANCIERO. SECCIÓN FINANCIERA DEL SOL DE MÉXICO. SECCIÓN FINANCIERA DEL NOVEDADES Y LA JORNADA.