



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO
CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL

ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
PRODUCTORA DE FOLLETOS DIDÁCTICOS PARA
VISUALIZAR EN 3D PARA ESTUDIANTES DE PRIMERO DE
BÁSICA EN LA CIUDAD DE QUITO

AUTORA: SOFÍA LORENA PERUGACHI RIOS

DIRECTOR: ING. JUAN FRANCISCO VELASCO CRESPO, MFE

CODIRECTOR: ING. ROBERTO TACO

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del grado de:

INGENIERA COMERCIAL

Año 2010

RESUMEN EJECUTIVO

ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE FOLLETOS DIDÁCTICOS PARA VISUALIZAR EN 3D PARA ESTUDIANTES DE PRIMERO DE BÁSICA EN LA CIUDAD DE QUITO

CAPÍTULO I : ESTUDIO DE MERCADO

En este capítulo se ha desarrollado, el Estudio de Mercado dentro del Sector Gráfico, mediante el cual se ha determinado que a pesar de que nuestro país es netamente importador de insumos gráficos, existe un buen crecimiento productivo a nivel interno, sobre todo en las grandes ciudades en donde se concentran las actividades comerciales, como es el caso de la ciudad de Quito, lo que resulta propicio para emprender el proyecto.

Mediante la producción de folletos didácticos para visualizar en 3D, se busca es generar una nueva alternativa innovadora de aprendizaje, que sirva de estímulo para los niños, y de herramienta de apoyo para maestros; el segmento objetivo al cual va dirigido el producto es para familias de la zona urbana de Quito que tengan niños en educación inicial.

Luego de analizar la demanda, se pudo evidenciar un fuerte consumo de materiales escolares dentro de la ciudad, por considerarse una necesidad básica para el desarrollo intelectual de los estudiantes, por lo que esta demanda ha mantenido un crecimiento progresivo; por otro lado al no existir oferta de este producto por ser nuevo en el mercado, se tomó como

referencia la oferta de folletos didácticos simples, determinando un incremento importante año tras año, y a partir de estos datos se establecen las proyecciones respectivas para finalmente determinar la demanda insatisfecha, que para el año 2010 es de 18.203 unidades.

CAPÍTULO II : ESTUDIO TÉCNICO

En este capítulo se establece el tamaño, es decir la capacidad productiva que tiene el proyecto, en este caso será medido de acuerdo con el número de unidades producidas por año, tomando en cuenta la disponibilidad de recursos humanos, tecnológicos y financieros.

De acuerdo con la demanda insatisfecha del 2010 de 18.203 unidades, se determinó que se captará un 56% de la misma, de manera muy optimista, tomando en cuenta que se trata de un producto nuevo en el mercado, por lo que la producción anual será de 10.194 unidades.

Otro de los puntos abordados en este capítulo es la importancia de la ubicación del proyecto, lo que puede llevar al éxito o fracaso de las operaciones del negocio, de manera que para el presente proyecto el lugar de ubicación más conveniente, resultó ser la zona centro norte de la ciudad, sector la Gasca, debido a su cercanía al mercado, proveedores y facilidad de movilización.

CAPÍTULO III : LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

Dentro de este capítulo se abordan temas como la Base Legal, Filosófica, Estrategias y Organización de la empresa.

Entre los puntos más sobresalientes del capítulo, se determinó que la empresa será constituida de manera jurídica, como compañía limitada, con el nombre de “Learning Solutions Cía. Ltda.” su visión estará enfocada en liderar el mercado de materiales didácticos en tercera dimensión, y su misión en producir materiales innovadores de calidad; y todas las actividades se realizarán de acuerdo con los principios y valores establecidos.

La principal estrategia que utilizará la empresa es la diferenciación, aprovechando las características del producto, con el fin de abarcar una buena parte del mercado hacia donde se dirige. La Organización de la empresa estará conformada de cuatro áreas: Gerencia, Producción, Administración y Finanzas , Comercialización y Ventas

CAPÍTULO IV: ESTUDIO FINANCIERO

En este capítulo se analizó el aspecto financiero del proyecto, mediante el cual se estableció que las inversiones iniciales requeridas para emprender el negocio serán de \$13904, cantidad que será financiada en un 30% con capital propio y un 70% a través de crédito

Otro de los factores analizados fue la evaluación financiera en donde se tomó en cuenta criterios de evaluación como la TIR (Tasa Interna de Retorno), el VAN (Valor Actual Neto), Relación Costo Beneficio, y el Período de Recuperación; posteriormente al análisis se pudo definir que el proyecto es viable debido que se pudo demostrar su rentabilidad.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Se concluyó que en la ciudad de Quito no existen empresas productoras de folletos didácticos en 3D, recomendando iniciar el proyecto en este lugar, lo que a su vez incentivará a la productividad nacional.
- Otra de las principales conclusiones es que se captará el 56% de la demanda insatisfecha del año 2010 (10194 unidades), siendo recomendable una producción de 850 unidades mensuales para cubrir esta demanda
- Tomando en cuenta factores esenciales para el éxito del negocio como cercanía al mercado, fuentes de insumo, y facilidad de movilización; se aconseja ubicar el negocio en el centro norte de la ciudad, sector la Gasca sitio que cumple con estos requisitos.
- Con el fin de llegar a captar un buen porcentaje de mercado se deben emplear estrategias que ayuden a cumplir con este objetivo, utilizando la diferenciación como principal alternativa, aprovechando de que se trata de un producto nuevo en el mercado.
- El presente estudio es viable de acuerdo con la evaluación financiera, presentando un VAN positivo, una TIR mayor a la tasa de descuento establecida, y un período de recuperación a corto plazo, por lo que es aconsejable emprender el proyecto.

EXECUTIVE ABSTRACT

Research for the foundation of a company for production of didactical brochures to visualize in 3D for students at first year of basic cycle in the city of Quito.

Chapter I: Market Research

In this chapter was made a market research in Graphical and Design Sector; through this research we could determine that even the fact that our country is purely importer of graphical inputs, there is a notorious increase of production at an internal level, especially in big cities where commercial activities are concentrated like Quito, which results propitious to start the project. With the production of didactic brochures to visualize in 3D, we are trying to make a new and innovative way of learning that stimulates children and are supportive to teachers; the objective segment which aims this product is for families at urban zone in Quito where there are children in first levels of education.

After analyzing demand it could be show a large intake of scholar materials in the city, because it is considered as a basic necessity to intellectual development of students, that is why this demand has maintained a progressive growth; in other side with the lack of offer of this product because is new in the market, we took as a reference simple didactic brochures determining an important increase between years and taking that information as starting point we could establish projections to define unmet demand which for 2010 is going to be 18203 units.

Chapter II: Technical Research

In this chapter it could be established the size or the productive capacity that this project is going to have, for this particular case productive capacity is going to be measured taking the number of units produced in a year, for which we must think in human, technological and financial resources.

According unmet demand in 2010 with 18203 units, we define we will cover 56% of it, in an optimistic way, thinking that this is a totally new product in this market the annual production will be for 10194 units.

Chapter III: Company and Organization

Inside this chapter we treat themes like legal framework, philosophies, strategies and company organization.

The main issues in this chapter, we resolute that the company will be legally constituted as a limited company, with the name "Learning Solutions Ltd. Co."; our vision is to be leader at three dimensional didactic material in the market, the mission is to produce quality and innovative materials and all the activities will be executed according to principles and values established.

The main strategy in the company will be distinguishing, taking as an advantage the characteristics of the product, thinking about covering a mayor part of the market.

Company's organization will be formed with four areas: Management, Production, Financial, Sales.

Chapter IV: Financial Research

In this chapter we analyze financial aspect of our project, through this we established that initial investments required to start will be of \$13904 USD, amount that is going to be financed, 30% with own funds and 70% through bank credit; other factor analyzed was financial evaluation where we took several evaluation judgments like TIR(Internal revenue percent), VAN (Actual Value Net), Cost-Benefit Relation and Period of Recovery; later the analysis could define that the project is viable because it shows profitability.

Chapter V: Conclusions and Recommendations

- At the end we conclude that nowadays in Quito there are no companies who produce didactical brochures in 3D, therefore we recommend start the project in this area, which in turn will incentive national productivity.
- Other main conclusion is that with this project will cover 56% of unmet demand in 2010 (10194 units) being recommendable a monthly production of 850 units.
- Thinking about essential factors for the business to be successful there are close localization to market, input sources, ease of mobilization; we think it is better to place the company in the north center of Quito, sector “La Gasca”, which accomplish with the requirements.
- To capture a mayor percent ok market we must apply strategies that help to achieve this objective, that is why distinguish will be the main alternative, taking advantage of the status of new product in the market.

- The current studio is viable according to financial evaluation, showing a positive VAN, a TIR superior to the discount rate established and a period of recovering in short time, given this reason we recommend to launch the project.