

**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL  
EJERCITO**

**SEDE LATACUNGA**

**PROYECTO DE GRADO PARA LA OBTENCION DEL TITULO DE  
INGENIERA COMERCIAL**

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE  
COMERCIO**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN  
CENTRO DE BORDADO DIGITAL DE PRENDAS JEANS EN EL  
CANTON PELILEO- PROVINCIA TUNGURAHUA”**

**AUTORA: FLOR ELIZABETH SINCHIGUANO CHILQUINGA**

**DIRECTORA: Ing. ALEXANDRA ARMIJOS, MBA.**

**CODIRECTOR: Ing. VICTOR CUENCA, MBA.**

**QUITO - EUADOR**

**MARZO 2007**

## **CERTIFICACION**

En calidad de Director y Codirector, **CERIFICAMOS QUE:** la Sra. **FLOR ELIZABETH SINCHIGUANO CHILQUINGA**, portador de la cédula de identidad N° 050259108 – 4, estudiante de la Escuela Politécnica del Ejército Sede Latacunga, Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio, Carrera de Ingeniería Comercial, ha desarrollado el Proyecto de Grado bajo el título **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE BORDADO DIGITAL DE PRENDAS JEANS EN EL CANTON PELILEO – PROVINCIA TUNGURAHUA”**, cumpliendo las instrucciones académicas, metodológicas y técnicas que regulan esta actividad académica.

Por ello autorizamos a la Sra. Flor Elizabeth Sinchiguano Chiliquinga, para que pueda reproducir el documento original definitivo, presentarlo a las autoridades de la Facultad y proceder a la exposición de su contenido.

**Director**

**Codirector**

---

Ing. Alexandra Armijos, MBA. Int.

---

Ing. Víctor Cuenca, MBA.

**DECLARACION DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD  
EXPRESADA**

Quien suscribe Flor Elizabeth Sinchiguano Chiliquinga, portadora de la Cédula de Identidad 050259108 - 4, libre y voluntariamente declaro que el presente tema de investigación: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE BORDADO DIGITAL DE PRENDAS JEANS EN EL CANTON PELILEO – PROVINCIA TUNGURAHUA”**, su contenido, ideas, análisis, conclusiones y propuestas son originales, auténticas y personales.

En tal virtud son para efectos legales y académicos que se desprenden de la presente tesis, es y será de mi exclusiva responsabilidad legal y académica, como autora de este proyecto de grado.

Atentamente,

.....  
Flor Elizabeth Sinchiguano Chiliquinga  
C. I. 05259108 - 4

## ***DEDICATORIA***

**Por su amor, confianza y apoyo incondicional, dedico mi primer trabajo escrito a mis padres Walter Sinchiguano y Flor Chiliquina, que con su sacrificio y esfuerzo supieron darme la oportunidad de formarme en una de las mejores universidades del centro del país, hacia el alcance de mi título profesional, dejándome el mayor legado de herencia mi profesión y todos los conocimientos que adquirido en estos cinco años de preparación superior para desenvolverme en el campo laboral como una mujer exitosa.**

**A mis hermanos Sonia, Verónica y Paúl, por brindarme su confianza al creer que soy capaz de lograr lo que desee.**

**A mi esposo Víctor Tutillo, que con su amor y comprensión supo motivarme a culminar con mi carrera universitaria, viéndose reflejado ello ahora que me encuentro en el culminar de esta etapa.**

**Que nunca me falten las personas que más quiero es mi anhelo pues son el motor de mi vida.**

*Con gratitud siempre los llevo en mi corazón.*

## **AGRADECIMIENTO**

*Existen muchas personas que se encuentran muy cerca a nosotros que en la mayoría de las ocasiones nos brindan su apoyo y su cooperación justo en el momento cuando lo necesitamos. Y en esta ocasión deseo expresar mi gratitud a todas esas personas:*

*Agradezco a DIOS y a la VIRGEN DEL QUINCHE que me dieron y me seguirán dando fortaleza para seguir adelante todos los días.*

*Agradezco a mi familia que siempre ha estado presente en mis ideas, y jugó un papel muy importante en la toma de decisiones, su apoyo fue de suma importancia especialmente la de mi padre Lcdo. Walter Sinchiguano y de mi madre Lcda. Flor Chiliquinga, mis hermanos Sonia, Verónica y Paúl, al igual que mi esposo Víctor Tutillo.*

***No puedo dejar de mencionar a mi Directora de Tesis la Ing. Alexandra Armijos MBA. y a mi Codirector el Ing. Víctor Cuenca por su profesionalidad de orientadores y guías, durante estos seis meses en el desarrollo de la presente proyecto.***

*Flor Elizabeth Sinchiguano Ch.*

## **RESUMEN**

El presente proyecto tiene como fin: Determinar y evaluar la factibilidad de mercado, operativa, técnica y financiera, que generará la creación de un centro de bordado a láser para prendas jeans en el Cantón Pelileo con el fin de implementar este tipo de negocio.

Motivada por la posibilidad de crecimiento de este tipo de negocio en el Cantón, he seleccionado mi tema de tesis, ya que la mayor parte de sus habitantes se dedica a la actividad textil, especialmente a la producción y comercialización de prendas de Jeans complementando sus diseños con un bordado, de ahí que proviene sus nombres tradicionales con el que se denomina a esta localidad como son: “La tierra azul” o más conocida como “La tierra del jeans”.

Sabiendo que nos encontramos en pleno auge de la competitividad con el desarrollo del presente proyecto se incorporará tecnología de punta a los procesos de acabado, ofreciendo a la demanda un servicio y/o producto de buena calidad a precios bajos, un servicio exclusivo como el buen trato a los clientes y rapidez del envío.

Dichas exigencias y necesidades del mercado fueron determinadas mediante la realización de una investigación de mercado en donde se segmentó al mismo bajo la definición de variables geográfica, demográfica y psicográficas, llegando a determinar el universo en función de la ubicación geográfica de los talleres o microempresas, la utilización del bordado y el tipo de actividad que se realice, es decir que el universo está conformado por la totalidad de los puntos de producción que existan en el Cantón o sus alrededores, que estén autorizados por el S.R.I. o que sus propietarios estén afiliados a la Cámara de Artesanos de Pelileo o Ambato.

En base a ello se realizó una prueba piloto de 30 encuestas, las mismas que arrojaron los valores de la probabilidad de ocurrencia ( $p$ ) 90%, probabilidad de no ocurrencia ( $q$ ) 30%, con una población de 1500 artesanos, factor de estimación del 5% y un nivel de confianza del 95%, concluyendo que se debía realizar un total de 127 encuestas en la investigación de campo.

Dicha investigación de campo fue apoyada por una encuesta para la recolección de datos la cuál fue diseñada para que nos permita recolectar información acerca de la demanda, oferta y precios actuales del producto y/o servicio, también saber el nivel de aceptación de los productores de las prendas jeans para la creación de un centro de bordado digital en el mencionado cantón. La tabulación de la información que arrojó esta investigación nos llevo a concluir que el 75% de este mercado utilizaba el bordado como complemento de las prendas, y que todos ellos coincidieron que debería abrirse un centro de bordado digital en el cantón, ya que al incorporarse tecnología de punta en los acabados de la prenda se obtendrá un producto de mejor calidad y mejor presentación, que ellos podrán ofertar en sus mercados permitiéndoles acaparar un mayor número de clientes.

Además de ello se pudo concluir que existe una demanda insatisfecha creciente que asciende al décimo año a 611.768 bordados, lo que se tomo como base para determinar la demanda objetivo del proyecto equivalente al 65 % anual.

Por otro lado mediante la utilización del método cualitativo por puntos, tomando en cuenta consideraciones como el costo de arrendamiento y construcción, seguridad, cercanía al cliente y al proveedor, vías de acceso y transporte, servicios básicos y áreas disponibles para futuras ampliaciones, se pudo determinar que el sitio mejor ocionado para la ubicación de la empresa en Pelileo es El Sector “El Corte”, en donde operará los primeros 7 años 16 horas diarias manteniendo un stock de 9 personas laborando en la empresa, lo que exigirá un desembolso anual de \$ 32.541,80.

La empresa será constituida bajo los requisitos de constitución de la compañía de Responsabilidad Limitada, llevando una posible denominación social “BORDADOMANIA” CIA. LTDA., contará con tres socias fundadoras que son la Lcda. Flor Chiliquinga, Sonia Sinchiguano y Flor Sinchiguano, las mismas que aportarán con un capital propio que asciende a \$119.310,64 equivalente al 70% de la inversión inicial requerida para poner en marcha el proyecto. El restante 30% serán captados mediante un préstamo en el Banco del Pichincha a cinco años plazo, con un interés anual del 13.35 %.

Según la evaluación financiera que se realizó haciendo uso de los diferentes métodos de evaluación como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), entre otras, se ha podido confirmar que la estructura de financiamiento establecida es la correcta, pues se obtendrá un beneficio de 0.39 centavos de dólar, por cada dólar invertido, lo cual nos permitirá recuperar la inversión inicial en un tiempo aproximado de 6 Años 5 meses 8 días, lo que se define como un proyecto rentable, operativa, técnica y financieramente.

## INDICE DE CONTENIDO

<b>CONTENIDO</b>	<b>Nº Pág.</b>
<b>CAPITULO I: ESTUDIO DE MERCADO</b>	<b>1</b>
1.1 Objetivo del estudio de mercado	1
1.2. Estructura del mercado	1
1.2.1. Análisis histórico del mercado	1
1.2.2. Análisis actual del mercado	4
1.2.3. Tendencias del mercado	6
1.3. Caracterización del servicio y producto	8
1.3.1. Características del servicio y producto	9
1.3.2. Clasificación por uso	9
1.3.3. Productos sustitutos o complementarios	10
1.3.4. Normatividad ambiental, técnica y comercial	11
1.3.4.1. Normatividad ambiental	11
1.3.4.2. Normatividad técnica	12
1.3.2.3. Normatividad comercial	13
1.4. Investigación del mercado	14
1.4.1. Segmentación del mercado	14
1.4.2. Definición del universo	15

1.4.3. Selección de la muestra	16
1.4.4. Diseño de los instrumentos	17
1.4.5. Investigación de campo	18
1.4.6. Procesamiento de la información	18
1.4.7. Análisis de los resultados	18
1.5. Análisis de la demanda	34
1.5.1. Clasificación de la demanda	34
1.5.2. Factores que afectan la demanda	35
1.5.3. Comportamiento histórico de la demanda del producto y servicio	36
1.5.4. Comportamiento actual de la demanda del producto y servicio	37
1.5.5. Proyección de la demanda	37
1.6. Análisis de la oferta	40
1.6.1. Clasificación de la oferta	41
1.6.2. Factores que afectan la oferta	41
1.6.3. Comportamiento histórico de la oferta	42
1.6.4. Comportamiento actual de la oferta	43
1.6.5. Proyección de la oferta	44
1.7. Determinación de la demanda insatisfecha	46
1.8. Análisis de precios	47
1.8.1. Factores que influyen en el comportamiento de los precios	47
1.8.2. Comportamiento histórico y tendencias de los precios	48
1.9. Mercadeo y comercialización	49
1.9.1. Estrategias de servicio y producto	49
1.9.2. Estrategias de precios	50
1.9.3. Estrategias de plaza	50
1.9.4. Estrategias de promoción	51
<b>CAPITULO II: ESTUDIO TECNICO</b>	<b>54</b>
2.1. Tamaño del proyecto	54
2.1.1. Factores determinantes del proyecto	54
2.1.1.1. Condicionantes de el mercado	54
2.1.1.2. Disponibilidad de recursos financieros	55

2.1.1.3. Disponibilidad de mano de obra	56
2.1.1.4. Disponibilidad de insumos y materia prima	57
2.1.1.5. Disponibilidad de tecnología	57
2.1.1.6. Economías de escala	59
2.1.2. Capacidad de producción y servicio	59
2.1.2.1. Tamaño óptimo	60
2.2. Localización del proyecto	61
2.2.1. Macro localización	61
2.2.1.1. Justificación	61
2.2.1.2. Mapa de la macro localización	62
2.2.2. Micro localización	63
2.2.2.1. Criterios de selección de alternativas	63
2.2.2.2. Matriz de localización	64
2.2.2.3. Plano de micro localización	65
2.3. Ingeniería del proyecto	66
2.3.1. Proceso de producción y servicio	66
2.3.2. Diagramas de flujo	71
2.3.3. Programa de producción y servicio	76
2.3.4. Distribución en planta de la maquinaria y equipo	76
2.3.5. Estudio de insumos, materiales y materia prima	76
2.3.5.1. Clasificación de los insumos, materiales y materia prima	76
2.3.5.2. Cantidad necesaria de materia prima	77
2.3.5.3. Cantidad anual y pronósticos	78
2.3.5.4. Condiciones de abastecimiento	79
2.3.6. Requerimiento de infraestructura	80
2.3.7. Requerimiento de maquinaria y equipo	81
2.3.8. Requerimiento de insumos, materia prima, materiales, servicios	81
2.3.9. Requerimiento de mano de obra	82
2.3.10. Calendario de ejecución del proyecto	86
2.4. Aspectos ambientales	86
2.4.1. Identificación y descripción de los impactos potenciales	86
2.4.2. Medidas de mitigación	87

<b>CAPITULO III: LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN</b>	<b>88</b>
3.1. Base legal	88
3.1.1. Nombre o razón social	88
3.1.2. Titularidad de propiedad de la empresa	89
3.1.3. Tipo de empresa	89
3.2. Mapa estratégico de la empresa	90
3.3. Organización administrativa	91
3.3.1. Estructura orgánica	91
3.3.2. Descripción de funciones	92
3.3. Organigrama	100
<b>CAPITULO IV: ESTUDIO FINANCIERO</b>	<b>101</b>
4.1. Presupuestos	101
4.1.1. Presupuestos de inversión	101
4.1.1.1. Activos fijos	101
4.1.1.2. Activos intangibles	105
4.1.1.3. Capital de trabajo	106
4.1.2. Cronograma de inversión	107
4.1.3. Presupuesto de operación	109
4.1.3.1. Presupuestos de ingresos	109
4.1.3.2. Presupuestos de egresos	109
4.1.3.3. Estados de origen y aplicación de recursos	112
4.1.3.4. Estructura de financiamiento	112
4.1.4. Punto de equilibrio	114
4.2. Estados financieros proyectados	117
4.2.1 estado de resultados	117
4.2.2. Flujos netos de fondos	118
4.2.2.1. Proyecto sin financiamiento	118
4.2.2.2. Proyecto con financiamiento	119
4.3. Evaluación financiera	120
4.3.1. Determinación de la TMAR	120
4.3.2. Criterios de evaluación	120

4.3.2.1. Valor presente neto	121
4.3.2.2. Tasa interna de retorno	122
4.3.2.3. Periodo de recuperación de la inversión	123
4.3.2.4. Relación beneficio costo	124
4.3.2.5. Análisis de sensibilidad	126
<b>CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>127</b>
5.1. Conclusiones	127
5.2. Recomendaciones	129
Referencias bibliográficas	130
Anexos	131

## **INDICE DE TABLAS**

<b>CONTENIDO</b>	<b>Nº Pág.</b>
Cuadro Nº 1.1 Clasificación de las unidades productivas - 1996	2
Cuadro Nº 1.2. Definición de variables para la segmentación del mercado	15
Cuadro Nº 1.3. Consideraciones para el calculo de la muestra antes de la prueba piloto	16
Cuadro Nº 1.4. Consideraciones para el calculo de la muestra después de la prueba piloto	17
Cuadro Nº 1.5. ¿Contrata usted el servicio de bordado para su producción de prendas jeans?	19
Cuadro Nº 1.6. Enuncie dos razones por las que usted NO contrata el servicio.	20
Cuadro Nº 1.7. ¿Conoce lugares en donde ofrecen el servicio de bordado en el cantón?	21
Cuadro Nº 1.8. ¿Qué cualidades son más importantes para usted al momento de contratar el servicio de bordado?	22
Cuadro Nº 1.9. Cantidad de prendas generalmente manda a bordar por semana?	23
Cuadro Nº 1.10. ¿En qué tiempo le entregan su pedido?	24
Cuadro Nº 1.11. Enuncie los lugares que visita con más frecuencia para contratar el servicio de bordado.	25
Cuadro Nº 1.12. ¿Qué tipo de prendas borda con mayor frecuencia?	26

Cuadro N° 1.13. ¿Cuánto generalmente paga usted por un bordado multicolor de 2 x 4 ctm?	27
Cuadro N° 1.14. ¿Cuánto generalmente paga usted por un bordado multicolor de 5 x 10 ctm?	28
Cuadro N° 1.15. ¿Cuánto generalmente paga usted por un bordado multicolor de 30 x 30 ctm?	28
Cuadro N° 1.16. ¿Cuánto generalmente paga usted por un bordado unicolor de 2 x 4 ctm?	29
Cuadro N° 1.17. ¿Cuánto generalmente paga usted por un bordado unicolor de 5 x 10 ctm?	29
Cuadro N° 1.18. ¿Cuánto generalmente paga usted por un bordado unicolor de 30 x 30 ctm?	30
Cuadro N° 1.19. ¿Le gustaría contar con un centro de bordado digital, en el Cantón Pelileo?	31
Cuadro N° 1.20. ¿Qué tipos de características le gustaría que tenga este nuevo centro de bordado?	32
Cuadro N° 1.21. ¿Cuál es el medio de comunicación por el que se entera de la apertura de nuevos locales de venta ?	33
Cuadro N° 1.22. Demanda histórica de bordados en unidades	36
Cuadro N° 1.23. Demanda histórica de bordados en unidades	37
Cuadro N° 1.24. Proyección de la demanda en unidades	39
Cuadro N° 1.25. Calculo del coeficiente de correlación	40
Cuadro N° 1.26. Evolución de los servicios en Pelileo	43
Cuadro N° 1.27. Distribución de los competidores	43
Cuadro N° 1.28. Oferta histórica del servicio de bordado	44
Cuadro N° 1.29. Proyección de la oferta en unidades físicas	45
Cuadro N° 1.30. Calculo del coeficiente de correlación	46
Cuadro N° 1.31. Demanda insatisfecha futura en unidades	47
Cuadro N° 1.32. Evolución del precio de bordados	48
Cuadro N° 1.33. Presupuesto de las gigantografías	51
Cuadro N° 1.34. Presupuesto de publicidad	53
Cuadro N° 2.1. Origen de los recursos financieros	56
Cuadro N° 2.2. Disponibilidad de insumos y materia prima	57
Cuadro N° 2.3. Disponibilidad de tecnología	58

Cuadro Nº 2.4. Capacidad productiva en unidades	60
Cuadro Nº 2.5. Tamaño óptimo en unidades	60
Cuadro Nº 2.6. Evaluación de localización	64
Cuadro Nº 2.7. Descripción del proceso de diseño de marcas	70
Cuadro Nº 2.8. Clasificación de los insumos, materiales y materia prima	77
Cuadro Nº 2.9. Presupuesto de materia prima en unidades	78
Cuadro Nº 2.10. Presupuesto de materia prima en dólares	78
Cuadro Nº 2.11. Balance de maquinaria y equipo	81
Cuadro Nº 2.12. Presupuesto de materia prima, materiales e insumos	82
Cuadro Nº 2.13. Requerimiento de mano de obra	83
Cuadro Nº 2.14. Balance de mano de obra en dólares	84
Cuadro Nº 2.15. Balance de mano de obra anual en dólares	85
Cuadro Nº 2.16. Calendario de ejecución del proyecto	86
Cuadro Nº 3.1. Tipo de compañías	89
Cuadro Nº 4.1. Inversión total de activos fijos	103
Cuadro Nº 4.2. Depreciación de activos fijos	104
Cuadro Nº 4.3. Inversión total en activos intangibles	105
Cuadro Nº 4.4. Pago de patentes municipales	105
Cuadro Nº 4.5. Amortización gastos intangibles	106
Cuadro Nº 4.6. Cálculo capital de trabajo	107
Cuadro Nº 4.7. Cronograma de inversión y reinversión	108
Cuadro Nº 4.8. Estimación ventas anuales en dólares	110
Cuadro Nº 4.9. Presupuesto de egresos anuales en dólares	111
Cuadro Nº 4.10. Estados de origen y aplicación de recursos	112
Cuadro Nº 4.11. Amortización del préstamo	113
Cuadro Nº 4.12. Resumen anual de la amortización del crédito	114
Cuadro Nº 4.13. Cálculo del punto de equilibrio en dólares y unidades físicas	116
Cuadro Nº 4.14. Estado de resultados	117
Cuadro Nº 4.15. Flujo de efectivo sin financiamiento	118
Cuadro Nº 4.16. Flujo de efectivo con financiamiento	119
Cuadro Nº 4.17. Método costo ponderado	120
Cuadro Nº 4.18. Cálculo del VAN sin financiamiento	121
Cuadro Nº 4.19. Cálculo del VAN con financiamiento	122
Cuadro Nº 4.20. Criterios de aceptación del TIR	122

Cuadro N° 4.21. Cálculo del TIR	123
Cuadro N° 4.22. Cálculo del periodo de recuperación sin financiamiento	124
Cuadro N° 4.23. Cálculo del periodo de recuperación con financiamiento	124
Cuadro N° 4.24. Cálculo beneficio costo	125
Cuadro N° 4.25. Análisis de sensibilidad	126

## INDICE DE GRAFICOS

<b>CONTENIDO</b>	<b>N° Pág.</b>
Gráfico N° 1.1. Tendencias de las exportaciones	8
Gráfico N° 1.2. Modelo de la maquina bordadora	10
Gráfico N° 1.3. ¿Contrata usted el servicio de bordado para su producción de prendas jeans?	19
Gráfico N° 1.4. Enuncie dos razones por las que usted NO contrata el servicio.	20
Gráfico N° 1.5. ¿Conoce lugares en donde ofrecen el servicio de bordado en el Cantón?	21
Gráfico N° 1.6. ¿Qué cualidades son más importantes para usted al momento de contratar el servicio de bordado?	22
Gráfico N° 1.7. ¿Qué cantidad de prendas generalmente manda a bordar por semana?	23
Gráfico N° 1.8. ¿En qué tiempo le entregan su pedido?	24
Gráfico N° 1.9. Enuncie los lugares que visita con más frecuencia para contratar el servicio de bordado.	25

Gráfico N° 1.10. ¿Qué tipo de prendas borda con mayor frecuencia?	26
Gráfico N° 1.11. ¿Cuánto generalmente paga usted por un bordado multicolor de 2 x4 ctm?	27
Gráfico N° 1.12. ¿Cuánto generalmente paga usted por un bordado multicolor de 5 x 10 ctm?	28
Gráfico N° 1.13. ¿Cuánto generalmente paga usted por un bordado multicolor de 30 x 30 ctm?	28
Gráfico N° 1.14. ¿Cuánto generalmente paga usted por un bordado unicolor de 2 x 4 ctm?	29
Gráfico N° 1.15. ¿Cuánto generalmente paga usted por un bordado unicolor de 5 x 10 ctm?	29
Gráfico N° 1.16. ¿Cuánto generalmente paga usted por un bordado unicolor de 30 x 30 ctm?	30
Gráfico N° 1.17. ¿Le gustaría contar con un centro de bordado digital, en el Cantón Pelileo?	31
Gráfico N° 1.18. ¿Qué tipos de características le gustaría que tenga este nuevo centro de bordado?	32
Gráfico N° 1.19. ¿Cuál es el medio de comunicación por el que usted se entera de la apertura de nuevos locales de venta de productos y/o servicios?	33
Gráfico N° 1.20. Demanda histórica del servicio	37
Gráfico N° 1.21. Demanda proyectada en unidades	39
Gráfico N° 1.22. Evolución de los servicios en Pelileo	42
Gráfico N° 1.23. Oferta proyectada en unidades	45
Gráfico N° 1.24. Evolución del precio en dólares del servicio	49
Gráfico N° 1.25. Instalaciones de la distribuidora de telas "Flower Jeans" - Pelileo	52

Gráfico N° 2.1. Origen de los recursos financieros	56
Gráfico N° 2.2. Mapa de la macro localización	62
Gráfico N° 2.3. Mapa de la micro localización	65
Gráfico N° 2.4. Instalaciones destinadas para el funcionamiento de la empresa	80