



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICRO
EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE CALZADO CASUAL A
BASE DE CUERO PARA NIÑOS DE UNO A DOCE AÑOS, CON DISEÑOS
ESPECIALIZADOS, EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, CANTÓN ANTONIO
ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”**

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERAS EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA C.P.A.

AUTORAS:

CEVALLOS PABÓN VALERIA ELIZABETH

MEDINA QUIÑONEZ JADY ELISA

DIRECTOR: Ing. Mauricio Aragón

IBARRA, MAYO 2016

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad determinar la factibilidad del proyecto el cual consiste en la creación de una microempresa productora y comercializadora de calzado de cuero para niños en el cantón Antonio Ante, Provincia de Imbabura. La investigación inicia con un diagnóstico situacional, en el que se identifican aspectos geográficos, demográficos, sociales y económicos del cantón Antonio Ante. Mediante el marco teórico se fortalece los conocimientos, mismos que son parte del tema central mediante la investigación bibliográfica, linkográfica y aporte personal en cada uno de ellos. Posteriormente, se procede con el estudio de mercado, donde se analiza los niveles y condiciones de producción del calzado, así también el comportamiento de la demanda, oferta, precio, gustos y preferencias de los consumidores y la identificación de los potenciales clientes. Se continúa con la estructura del estudio técnico, que permite determinar la localización de la planta y el tamaño adecuado del proyecto, así como los procesos de producción, y el presupuesto de las inversiones necesarias para el mismo. El estudio económico y de evaluación financiera, determina la viabilidad del proyecto, con un VAN positivo de \$ 35.306,98 dólares y una TIR de 27% superior al TRM del 12,93%, lo que demuestra la rentabilidad y recuperación de la inversión en 3.5 años de vida del proyecto. Consecuentemente, el estudio organizacional, establece que la microempresa tendrá la figura jurídica de Compañía Limitada, según el organigrama estructural la máxima autoridad es la Junta General de Socios, cuenta con cuatro niveles jerárquicos, se presenta el manual de funciones de cada cargo y los requerimientos legales para su constitución y funcionamiento. En lo referente a los impactos: social económico, comercial, educativo y ambiental; el proyecto presenta un impacto general medio positivo, determinando su factibilidad de implementación.

ABSTRACT

The main objective of this research is to determine the feasibility of the project which involves the creation of a micro-company to produce and commercialize leather shoes for children in Antonio Ante, Imbabura. The research begins with a situational analysis, in which geographic, demographic, social and economic aspects of Antonio Ante are identified. The theoretical framework is a means to strengthen the knowledge through bibliographic and personal contribution. Afterwards, a study of the market was done to analyze the levels and conditions of the embroidery, as well as the offer and demand, prices and preferences of consumers, and also to identify the possible customers. The technical study of the organization allows to determine the location of the micro-company and the size of project as well as the production processes and the budget of the investments. The economic study and financial evaluation, determines the feasibility of the project with a positive NPV of \$ \$ 35.306,98 and a IRR of 27% above the ARR 12,93%, which shows the profitability and recovery of the investments in 3.5 years. The organizational study states that the micro-enterprise has the legal form of Limited Company and that the main authority is the committee. It also has four hierarchical levels, which shows the roles of each member of the committee and the legal requirements for its constitution and operation. Regarding to the impacts: social economical, commercial, educational and environmental; the project has a positive overall impact which determines the feasibility of implementation of the project.



AUTORÍA

Nosotras, Valeria Elizabeth Cevallos Pabón; Jady Elisa Medina Quiñonez, portadoras de la cédula de identidad 100404381-4; 080345653-2 respectivamente, declaramos bajo juramento que el presente trabajo es de nuestra autoría y los resultados de la investigación son de nuestra total responsabilidad. Las ideas y contenidos expuestos en el trabajo de fin de carrera, no ha sido presentado para ningún grado, ni calificación profesional; en los contenidos tomados de diferentes fuentes de consulta, se ha hecho constar sus respectivas citas bibliográficas.

Todos los efectos académicos y legales que se derivan de la siguiente investigación son de nuestra exclusiva responsabilidad.



Valeria Elizabeth Cevallos Pabón
C.I. 100404381-4



Jady Elisa Medina Quiñonez
C.I. 080345653-2

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por las egresadas **Valeria Elizabeth Cevallos Pabón; Jady Elisa Medina Quiñonez**, para optar por el Título de Ingenieras en Contabilidad y Auditoría C.P.A, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICRO EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE CALZADO CASUAL A BASE DE CUERO PARA NIÑOS DE UNO A DOCE AÑOS, CON DISEÑOS ESPECIALIZADOS, EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”**. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 13 días del mes de junio del 2016.



Ing.Com. Mauricio Aragón

C.I. 1001600566

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE****CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A
FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

Nosotras, **Valeria Elizabeth Cevallos Pabón; Jady Elisa Medina Quiñonez**, con cédula de ciudadanía Nro. 100404381-4; 080345653-2 respectivamente, manifestamos nuestra voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor (as) del trabajo de grado denominado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICRO EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE CALZADO CASUAL A BASE DE CUERO PARA NIÑOS DE UNO A DOCE AÑOS, CON DISEÑOS ESPECIALIZADOS, EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de **INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A** en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En nuestra condición de autoras nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribimos este documento en el momento que hacemos entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Valeria Elizabeth Cevallos Pabón
C.I. 100404381-4

Jady Elisa Medina Quiñonez
C.I. 080345653-2

Ibarra, a los 09 días del mes de mayo del 2016.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información.

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100404381-4 080345653-2		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Cevallos Pabón Valeria Elizabeth Medina Quiñonez Jady Elisa		
DIRECCIÓN:	Barrio San Miguel San Roque Barrio Los Olivos, calle 17 de Julio		
EMAIL:	elizabethcevallos9@gmail.com medinajady@gmail.com		
TELÉFONO FIJO:		TELÉFONO MÓVIL:	0986290724 0990950382
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICRO EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE CALZADO CASUAL A BASE DE CUERO PARA NIÑOS DE UNO A DOCE AÑOS, CON DISEÑOS ESPECIALIZADOS, EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”		
AUTORAS:	CEVALLOS PABÓN VALERIA ELIZABETH MEDINA QUIÑONEZ JADY ELIZA		
FECHA:	2016-05-09		
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO		
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.		
ASESOR /DIRECTOR:	ING. MAURICIO ARAGÓN		

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Nosotras, **Valeria Elizabeth Cevallos Pabón; Jady Elisa Medina Quiñónez**, con cédula de ciudadanía Nro.100404381-4; 080345653-2 en calidad de autoras y titulares de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hacemos entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

Las autoras manifiestan que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que son las titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 09 días del mes de mayo del 2016.

LAS AUTORAS:



Valeria Elizabeth Cevallos Pabón
C.I. 100404381-4



Jady Elisa Medina Quiñónez
C.I. 080345653-2

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA.

En el presente trabajo dedicamos a DIOS por sus dones que nos ha dado para culminar esta carrera, a nuestros padres: MAGDALENA, PILAR Y ANTONIO por su apoyo desinteresado con la única finalidad de vernos crecer en el ámbito personal y profesional, a nuestros hermanos: ADRIANA, DIEGO, LADY, FERNANDO, KARINA, NAHOMI Y ENZO por el ejemplo y consejos que nos han servido de guía para superar los obstáculos que se nos han presentado durante todo este tiempo y a mi hija VALENTINA por ser el principal motor de inspiración para seguir superándome.

Para todos ellos nuestro esfuerzo.

VALERIA CEVALLOS

JADY MEDINA

AGRADECIMIENTO

Al finalizar una etapa de nuestra vida profesional agradecemos a DIOS por haber permitido alcanzar los objetivos planteados, a nuestros padres: MAGDALENA, PILAR Y ANTONIO por su esfuerzo y apoyo constante en las diversas situaciones de nuestra carrera, a mi hija VALENTINA por ser el principal motor de inspiración para seguir superándome, a nuestros familiares y amigos que de una u otra forma han sido partícipes de nuestro logro.

A los DOCENTES de la Universidad Técnica de Norte, por impartir sus conocimientos, experiencia y profesionalismo contribuyendo a la formación profesional.

VALERIA CEVALLOS

JADY MEDINA

PRESENTACIÓN

El presente proyecto hace referencia a la creación de una microempresa productora y comercializadora de calzado para niños en la ciudad de Atuntaqui, el cual nace de la posibilidad de diversificar la industria del sector y por la necesidad de contribuir al desarrollo económico y social. La ejecución del proyecto es una oportunidad para poner en práctica los conocimientos técnicos y científicos, la experiencia, las habilidades y destrezas del talento humano, con fines de incrementar los niveles de eficiencia y eficacia en los procesos de fabricación del calzado de cuero, manejando estándares de calidad, costos y precios.

Para lograr que todo esto se cumpla se realizó varios estudios que permitieron tener un conocimiento básico sobre: el diagnóstico situacional, que demostró la situación actual de la industria del calzado en el cantón, también se obtuvo datos preliminares que posteriormente se aplicó en el proyecto.

Las bases teóricas y científicas, hacen referencia a temas relacionados con la propuesta, para lo cual se realizó citas, análisis e interpretaciones de información bibliográfica y documental. El estudio de mercado, presentó los resultados de las encuestas aplicadas a los consumidores potenciales de calzado de cuero y a los comerciantes de zapatos, siendo la base para determinar, la oferta, demanda a satisfacer, los competidores y los precios actuales; también se presenta la investigación acerca de los principales proveedores y el tipo de comercialización a utilizarse para la introducción del producto en el mercado.

El estudio técnico, muestra la localización de la microempresa, el diseño de las instalaciones, la distribución física, las etapas del proceso productivo, el requerimiento de inversión fija, diferida y variable para el normal desarrollo de las actividades de la microempresa y el tamaño del proyecto.

En el estudio económico y financiero, se realizó el análisis de la conformación de la inversión requerida, la proyección de ingresos, costos y gastos, los mismos que sirven de base para la elaboración del Estado de Pérdidas y Ganancias y el Estado de Flujo de Efectivo, para determinar la rentabilidad del proyecto por medio de la evaluación de los diferentes indicadores financieros: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Costo Beneficio y Período de Recuperación de la Inversión.

El diseño de la estructura organizacional determinó la figura administrativa y jurídica de la microempresa, con base filosófica, los niveles jerárquicos, el orgánico funcional y los aspectos para su constitución y funcionamiento; finalmente, se muestra los posibles impactos en la etapa de implementación del proyecto, con los aspectos socioeconómico, comercial, empresarial, educativo, ético y ambiental para verificar los resultados de las actividades que se realicen.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	ii
ABSTRACT.....	¡Error! Marcador no definido.
AUTORÍA.....	¡Error! Marcador no definido.
INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO...;	¡Error! Marcador no definido.
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	¡Error! Marcador no definido.
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vii
DEDICATORIA.	ix
AGRADECIMIENTO	x
PRESENTACIÓN.....	xi
INDICE DE TABLAS	xxi
INDICE DE ILUSTRACIONES	xxvi
INTRODUCCIÓN	xxvii
ANTECEDENTES	xxvii
JUSTIFICACIÓN	xxix
OBJETIVOS	xxx
Objetivo general.....	xxx
Objetivos específicos:	xxx
METODOLOGÍA UTILIZADA	xxxii
Métodos.....	xxxii
Técnicas	xxxii
CAPÍTULO I	33
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	33
Antecedentes del diagnóstico.....	33
Objetivos.....	34
Objetivo general.....	34
Objetivos específicos	35
Variables diagnósticas.	35
Indicadores de las variables	35
Aspectos geográficos	35
Aspectos demográficos	36

Aspecto social	36
Aspectos económicos.....	36
Matriz de relación diagnóstica	37
Mecánica operativa	38
Aspectos Geográficos.	38
Información General	38
Ubicación del Cantón.....	38
Organización Territorial.....	39
Aspectos Demográficos.	39
Población.....	39
Edad.	40
Auto identificación étnico racial.....	40
Servicios básicos.....	41
Educación.....	42
Salud	42
Vivienda.....	42
Población Económicamente Activa.	43
Aspectos económicos.....	43
Actividades industriales	43
Actividades de servicios	44
Actividades agropecuarias	44
Análisis del entorno externo	44
Aliados estratégicos	44
Oportunidades	45
Oponentes	45
Riesgos.....	45
Determinación de la oportunidad de la inversión	46
CAPITULO II.....	48
MARCO TEÓRICO.....	48
Microempresa	48
Definición y clasificación de las Mipymes en el Ecuador.....	48
Características de la microempresa ecuatoriana	49
Microempresario.....	50
Clasificación de la microempresa	50

Requisitos para el funcionamiento de la microempresa	51
Fuentes de financiamiento.	51
Producción	52
Definición	52
Objetivo de la producción.....	52
Estudio de mercado.....	53
Definición mercado.....	53
Mercado meta.....	54
Segmentos de mercado	54
Producto o servicio	54
Oferta	55
Demanda	55
Demanda insatisfecha	56
Comercialización.	56
Definición	56
Tipos de comercialización	56
Micro comercialización	56
Macro comercialización.....	57
Precio	57
Competencia	57
Estudio técnico.....	58
Tamaño del proyecto.....	58
Localización del proyecto	59
Macro localización.....	59
Micro localización	59
Estudio financiero	60
Contabilidad de costos	60
Definición	60
Gasto	61
Gastos administrativos	61
Gastos de venta	61
Gastos financieros.....	61
Depreciaciones	62
Los estados financieros proforma	62

Estados financieros	62
Estado de resultados.....	63
Estado de situación financiera	63
Estado de flujo de efectivo.....	63
Estado de cambios en el capital contable.....	64
Notas aclaratorias a los estados financieros	64
Evaluadores financieros	64
Valor actual neto (VAN).....	64
Tasa interna de retorno.....	65
Costo beneficio	65
Periodo de recuperación de la inversión	65
Punto de equilibrio.....	66
Estructura organizacional.....	66
Misión	66
Visión.....	67
Políticas.....	67
Principios y valores.....	67
Organigramas.....	68
Estructura funcional	68
Impactos.....	69
Impacto económico.....	69
Impacto social:	69
Impacto ambiental.....	69
Impacto empresarial.....	70
La industria del calzado	70
Historia.....	70
Fabricación.....	71
Etapas del proceso de fabricación del calzado.....	71
Ley de fomento productivo	72
CAPITULO III.....	73
ESTUDIO DE MERCADO	73
Presentación	73
Objetivos del estudio de mercado	74
Objetivo general.....	74

Objetivos específicos	74
Variables del estudio.....	74
Indicadores de las variables	75
Demanda	75
Producto	75
Oferta	75
Precios.....	76
Proveedores.....	76
Comercialización	76
Matriz de relación diagnóstica	77
Identificación de la población.....	78
Cálculo de la muestra.....	78
Fórmula de cálculo.....	78
Tabulación y análisis de la información	79
Encuestas aplicadas a los posibles consumidores.....	79
Análisis e interpretación de la información	79
Encuesta aplicada a los comerciantes de calzado	94
Análisis e interpretación de la información	95
Descripción del producto	95
Tipos y diseños	97
Tallas.....	97
Cualidades del producto.....	97
Análisis de la demanda.	99
Proyección de la demanda	100
Características de los competidores	103
Principales competidores	103
Análisis de la oferta	104
Proyección de la oferta.....	104
Balance oferta- demanda.....	105
Precios.....	105
Niveles de precios actuales	106
Proyección del precio.....	106
Identificación de los principales proveedores.....	107
Análisis de la comercialización, distribución y publicidad del producto.	107

Producto	108
Calidad	108
Marca	108
Empaque	108
Diseño	109
Precio	109
Plaza.....	109
Promoción y publicidad	110
Conclusiones de mercado	111
CAPITULO IV.....	112
ESTUDIO TÉCNICO	112
Tamaño del proyecto.....	112
Localización del proyecto	113
Macro localización.....	113
Micro localización	113
Ubicación de la Planta	114
Diseño de las instalaciones	117
Distribución de la planta	118
Ingeniería del proyecto.	119
Proceso productivo.....	119
Descripción de actividades de cada área.....	120
Tecnología.....	124
Inversiones	125
Inversión fija	125
Inversión diferida	128
Talento Humano.....	129
Capital de trabajo	130
Financiamiento.....	140
CAPITULO V	141
ESTUDIO FINANCIERO	141
Presupuesto de ingreso.....	142
Ingresos proyectados.....	142
Volumen de producción proyectado	142
Precios proyectados	142

Presupuesto de egreso	145
Presupuesto de costos	145
Determinaciones de costos.....	145
Presupuesto de gastos.	151
Gastos Administrativos.....	151
Gasto ventas	153
Gastos financieros.....	155
Punto de equilibrio contable	157
Reinversión	158
Estado de situación inicial	160
Estado de resultado proyectado	163
Proyección de ingresos y egreso	164
Flujo de caja proyectado	165
Determinación del costo de oportunidad y tasa de rendimiento medio.....	166
Costo de oportunidad	166
Evaluación financiera (VAN, TIR, beneficio-costo, período de recuperación de la inversión, punto de equilibrio.).....	167
Valor actual neto (VAN).....	167
Tasa interna de retorno (TIR)	168
Beneficio costo.....	169
Tasa de rendimiento beneficio costo.....	169
Período de recuperación de la inversión (PRI)	170
Punto de equilibrio del proyecto	171
Resumen de la inversión.	172
CAPITULO VI.....	173
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	173
Nombre de la microempresa	173
Misión	173
Visión.....	173
Objetivos de la microempresa.....	173
Políticas.....	174
Principios y valores.....	174
Organigrama estructural.....	176
Organigrama funcional	176

Manual de funciones.....	177
Aspectos legales de la microempresa	184
Constitución legal	184
Código de ética.	189
Reglamento interno.....	192
CAPITULO VII	200
IMPACTOS	200
Impacto económico.....	201
Impacto socio cultural.....	201
Impacto comercial.....	202
Educativo	203
Ambiental.....	203
Impacto general.....	204
CONCLUSIONES	205
RECOMENTADACIONES.	207
FUENTES DE INFORMACIÓN	208
Linkografía.....	209
ANEXOS	210

INDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Matriz de relación diagnóstica	37
Tabla N° 2: Organización territorial del cantón Antonio Ante.....	39
Tabla N° 3: División de la población por parroquia	40
Tabla N° 4: Auto identificación étnico racial	40
Tabla N° 5: Disponibilidad de servicio de agua en el cantón Antonio Ante	41
Tabla N° 6: Disponibilidad de servicio de electrónico en el cantón Antonio Ante.....	41
Tabla N° 7: Acceso al servicio telefónico del cantón Antonio Ante	42
Tabla N° 8: Servicio de vivienda.....	43
Tabla N° 9: Empresas textiles del cantón Antonio Ante	44
Tabla N° 10: Niños por hogar.....	80
Tabla N° 11: Edad de niños	81
Tabla N° 12: Adquisición de calzado	82
Tabla N° 13: Precios	90
Tabla N° 14: Publicidad.....	91
Tabla N° 15: Aspectos a considerar.....	92
Tabla N° 16: Nivel de satisfacción	93
Tabla N° 17: Encuesta aplicada a los comerciantes.....	94
Tabla N° 18: Materiales	97
Tabla N° 19: Identificación de la demanda	99
Tabla N° 20: Proyección de la población del cantón Antonio Ante	100
Tabla N° 21: Estratificación de clases sociales	101
Tabla N° 22: Proyección demanda año 2016.....	101
Tabla N° 23: Proyección demanda año 2017.....	101
Tabla N° 24: Proyección demanda año 2018.....	102
Tabla N° 25: Proyección demanda año 2019.....	102
Tabla N° 26: Proyección demanda año 2020.....	102
Tabla N° 27: Principales competidores	103
Tabla N° 28: Proyección de la oferta.....	105
Tabla N° 29: Balance oferta- demanda.....	105
Tabla N° 30: Precios actuales del calzado de cuero para niños.....	106
Tabla N° 31: Proyección del precio promedio del calzado	107
Tabla N° 32: Principales proveedores:	107

Tabla N° 33: Producción y cobertura de mercado.....	112
Tabla N° 34: Ubicación de la microempresa.....	114
Tabla N° 35: Distribución de la planta.....	119
Tabla N° 36: Etapas del proceso productivo.....	120
Tabla N° 37: Simbología operativa.....	123
Tabla N° 38: Plantilla de producción.....	124
Tabla N° 39: Propiedad planta y equipo.....	125
Tabla N° 40: Maquinaria y equipo.....	126
Tabla N° 41: Muebles y enseres.....	127
Tabla N° 42: Muebles y enseres área de producción.....	127
Tabla N° 43: Muebles y enseres área de administración.....	127
Tabla N° 44: Muebles y enseres área de ventas.....	128
Tabla N° 45: Equipo de computación.....	128
Tabla N° 46: Equipo de oficina.....	128
Tabla N° 47: Gastos de constitución.....	128
Tabla N° 48: Mano de obra directa.....	129
Tabla N° 49: Mano de obra Indirecta.....	130
Tabla N°: 50 Materia prima zapato tipo botín niño.....	130
Tabla N° 51: Materia prima zapato tipo muñeca.....	131
Tabla N° 52: Materia prima zapato tipo bota niña.....	131
Tabla N° 53: Costos indirectos de fabricación.....	132
Tabla N° 54: Costo de Mano de obra indirecta.....	132
Tabla N° 55: Servicios básicos.....	133
Tabla N° 56: Distribución de servicios básicos.....	133
Tabla N° 57: Servicios básicos producción.....	133
Tabla N° 58: Arriendo de la planta.....	133
Tabla N° 59: Distribución del arriendo.....	134
Tabla N° 60: Arriendo planta área producción.....	134
Tabla N° 61: Mantenimiento maquinaria.....	134
Tabla N° 62: Depreciación propiedad planta y equipo (producción).....	134
Tabla N° 63: Gastos Administrativos.....	135
Tabla N° 64: Sueldos Administrativos.....	135
Tabla N° 65: Suministros de oficina.....	136
Tabla N° 66: Servicios básicos administración.....	136

Tabla N° 67: Gasto mantenimiento	136
Tabla N° 68: Gasto arriendo área administración.....	136
Tabla N° 69: Gasto depreciación propiedad planta y equipo (administración).....	137
Tabla N° 70: Amortización del gasto de constitución.	137
Tabla N° 71: Gasto de Ventas.....	137
Tabla N° 72: Sueldos de ventas	137
Tabla N° 73: Gasto publicidad.....	138
Tabla N° 74: Gasto servicios básicos	138
Tabla N° 75 Gasto arriendo venta.....	138
Tabla N° 76: Depreciación propiedad planta y equipo ventas.....	138
Tabla N° 77: Gasto interés.....	138
Tabla N° 78: Amortización de la deuda.....	138
Tabla N° 79: Capital de trabajo:	139
Tabla N° 80: Inversión inicial.....	140
Tabla N° 81: Financiamiento	140
Tabla N° 82: Resumen de la inversión.	141
Tabla N° 83: Volumen de producción proyectado	142
Tabla N° 84: Costos fijos totales	143
Tabla N° 85: Costos variables unitarios.....	143
Tabla N° 86: Costos variables unitarios proyectados	143
Tabla N° 87: Precios proyectados.....	144
Tabla N° 88: Proyección de ingresos.....	145
Tabla N° 89: Materia prima zapato tipo botín niño	146
Tabla N° 90: Materia prima zapato tipo muñeca	146
Tabla N° 91: Materia prima zapato tipo bota niña.....	146
Tabla N° 92: Variación salarial	147
Tabla N° 93: Mano de obra.....	147
Tabla N° 94: Determinación costo mano de obra directa	147
Tabla N° 95: Proyección de la mano de obra directa	148
Tabla N° 96: Costos indirectos de fabricación	148
Tabla N° 97: Proyección de los costos variables unitarios	149
Tabla N° 98: Depreciación producción	149
Tabla N° 99: Proyección depreciación producción	149
Tabla N° 100 Unificación de costos	150

Tabla N° 101 Costos proyectados.....	150
Tabla N° 102: Gastos administrativos	151
Tabla N° 103: Proyección sueldos administración.....	151
Tabla N° 104: Gasto depreciación administración	152
Tabla N° 105: Proyección depreciación administración.....	152
Tabla N° 106: Gasto amortización.....	152
Tabla N° 107: Amortización anual	152
Tabla N° 108: Proyección de los gastos administrativos.....	153
Tabla N° 109: Gasto de ventas.....	153
Tabla N° 110: Proyección sueldo ventas	154
Tabla N° 111: Gasto depreciación ventas.....	154
Tabla N° 112: Proyección depreciación ventas	154
Tabla N° 113: Proyección gasto ventas.	154
Tabla N° 114: Financiamiento del proyecto	155
Tabla N° 115: Amortización de la deuda.....	155
Tabla N° 116: Amortización de la deuda.....	155
Tabla N° 117: Pago interés y capital anual.....	156
Tabla N° 118: Punto de equilibrio contable.....	157
Tabla N° 119: Punto de equilibrio por producto.....	157
Tabla N° 120: Costos totales en el punto de equilibrio	158
Tabla N° 121: Reinversión	159
Tabla N° 122: Equipo de computación año 2019	159
Tabla N° 123: Equipo de computación por área año 2019	159
Tabla N° 124: Depreciación equipo de computación por área año 2019	159
Tabla N° 125: Estado de situación inicial.....	160
Tabla N° 126: Estado de productos elaborados y vendidos.....	163
Tabla N° 127: Estado de resultado proyectado.....	164
Tabla N° 128: Proyección de ingresos y egreso	165
Tabla N° 129: Valor de rescate.....	165
Tabla N° 130: Flujo de caja proyectado	166
Tabla N° 131: Costo de capital	166
Tabla N° 132: Valor actual neto	167
Tabla N° 133: Tasa interna de retorno.....	168
Tabla N° 134: Relación beneficio costo	169

Tabla N° 135: Tasa de rendimiento beneficio costo.....	170
Tabla N° 136: PRI con flujos actualizados.....	170
Tabla N° 137: PRI con flujos corrientes.....	171
Tabla N° 138: Punto de equilibrio.....	171
Tabla N° 139: Punto de equilibrio de cada producto.....	172
Tabla N° 140: Resumen de los indicadores de la evaluación financiera.....	172
Tabla N° 141: Aportaciones de los socios.....	185
Tabla N°: 142 Escala de valoración.....	200
Tabla N°143: Matriz de impacto económico.....	201
Tabla N° 144: Matriz de impacto socio cultural.....	201
Tabla N° 145: Matriz de impacto comercial.....	202
Tabla N° 146 Matriz de impacto educativo.....	203
Tabla N° 147: Matriz de impacto ambiental.....	203
Tabla N° 148: Matriz de impacto general.....	204

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración N° 1: Ubicación del cantón Antonio Ante	38
Ilustración N°: 2 Auto identificación	41
Ilustración N° 3: Niños por hogar	80
Ilustración N° 4: Edad de niños	81
Ilustración N° 5: Adquisición de calzado	82
Ilustración N° 12: Importancia calidad	89
Ilustración N° 13: Precios	90
Ilustración N° 14: Publicidad.....	91
Ilustración N° 15: Aspectos a considerar.....	92
Ilustración N° 16: Nivel de satisfacción	93
Ilustración N°: 17 Marca del calzado	108
Ilustración N° 18: Caja de empaque	108
Ilustración N° 19: Tipos y diseños del calzado.....	109
Ilustración N° 20: Tipo de canal de comercialización:	110
Ilustración N° 21: Diseño hoja volante	110
Ilustración N° 22: Ubicación del cantón Antonio Ante	113
Ilustración N° 23: Ubicación de la planta	115
Ilustración N° 24: Estructura de la planta	116
Ilustración N° 25: Diseño de las instalaciones.....	118
Ilustración N° 26: Diagrama de bloques.....	122
Ilustración N° 27: Punto de equilibrio	158

INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES

En el Ecuador, de acuerdo a (SECAP, 2008) “durante la época de la Colonia, la industria del cuero era muy próspera, especialmente la del calzado, además de la fabricación de artículos para la caballería y baúles. Entre los principales productos que se producían están: botas, baúles, monturas, riendas, fustas e incluso sillas y asientos para viajes.”

Menciona (Aída, 2010) que a partir de los años sesenta en adelante se consolida la industria del cuero, especialmente en la producción de calzado en las provincias de la sierra ecuatoriana, llegando a ser Tungurahua la principal provincia donde se concentra el mayor número de empresas de curtiembre, teñido de cuero y producción de artículos de textiles, este tipo de actividades son importantes en la generación de la riqueza, puesto que durante los últimos diez años se prevalece sectores como: la agricultura y el comercio.

La producción textil en la ciudad de Atuntaqui, abarca a pequeñas y medianas empresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir, para satisfacer las necesidades y gustos en cuanto al vestido, sin tomar en cuenta la demanda del calzado como complemento indispensable del vestir diario de las personas, convirtiéndose en una oportunidad para empezar a explotar la industria del calzado en este cantón.

De acuerdo a (Gobierno Autónomo Descentralizado, 2010) el Cantón Antonio Ante se encuentra ubicado en la parte Noroeste de la provincia de Imbabura, con una extensión de 83.10 km². Según (Censo, 2010) en ese año se alcanzó 45.518 habitantes, el cantón se dedica a la industria textil a nivel nacional e internacional.

Según el (Comité de Comercio Exterior, 2009) el 40% de los zapatos que se venden en el Ecuador son nacionales, siendo la provincia de Tungurahua la que fabrica el 44% de la

producción nacional; mientras que el 60% restante son importados, especialmente de Asia. Sin embargo, con la restricción sobre la importación de calzado que se impuso a inicios del 2009, las industrias nacionales han aumentado la fabricación del producto, pero falta mucho para cubrir la demanda nacional.

En la actualidad, los principales impulsores al cambio de la matriz productiva buscan desarrollar y mejorar el sector de la producción del país, fomentando la marca nacional. Logrando diversificar la producción conseguirá captar mayor porcentaje del mercado nacional e internacional demostrando que su producción es de calidad.

Con este precedente surge la necesidad de un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de calzado casual a base de cuero, para niños de uno a doce años.

JUSTIFICACIÓN

El estudio de factibilidad es valioso porque en el catón Antonio Ante no se desarrolla la industria del calzado, únicamente existen comercializadores que no logran satisfacer toda la demanda existente del producto, motivo por el cual se pretende introducir la microempresa con el fin de cubrir la parte insatisfecha. Además contribuirá al desarrollo económico y social de la Ciudad de Atuntaqui, cuyo sector en su mayoría está constituido por pequeñas y medianas empresas que forman la industria textil.

El proyecto tiene como aliados a la Cámara de Comercio, al GAD de Antonio Ante y al Instituto Tecnológico de la Industria del Cuero de Cotacachi (ITICC) para aunar esfuerzos que permitan generar un futuro competitivo ya que el estudio pretende incorporar en el sector, la producción tradicional de calzado, con el objetivo de innovar y diversificar el mercado, permitiendo la atracción de nuevos clientes como alternativa para satisfacer las necesidades de los usuarios.

OBJETIVOS

Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de calzado casual a base de cuero, para niños de uno a doce años con diseños especializados, en la ciudad de Atuntaqui.

Objetivos específicos:

- Efectuar un diagnóstico situacional en el entorno relacionado con la producción del calzado para determinar los principales aspectos geográficos, demográficos, sociales y económicos mediante la investigación y recopilación de la investigación.
- Fundamentar bases teóricas a través de la investigación bibliográfica y lincográfica para fortalecer los conceptos relacionados con el proyecto.
- Efectuar un estudio de mercado para identificar el producto a ofertarse, la oferta, la demanda, los precios existentes en el mercado, los principales proveedores y el tipo de comercialización mediante la utilización de técnicas de investigación.
- Elaborar un estudio técnico e ingeniería del proyecto, que sirva de base para determinar la viabilidad del mismo a través de factores indispensables.
- Evaluar económica y financieramente el proyecto para verificar su factibilidad.
- Diseñar la estructura organizacional de la microempresa.
- Analizar los posibles impactos en su etapa de implementación en los aspectos: económico, sociocultural, comercial, educativo y ambiental.

METODOLOGÍA UTILIZADA

En el desarrollo del presente proyecto se utilizó métodos inductivo, deductivo, sintético y analítico, también se utilizó la investigación exploratoria, porque se analizó las opiniones de comerciantes y clientes de calzado de niños en la ciudad de Atuntaqui.

Métodos

Método inductivo

El método inductivo se utilizó para hacer relaciones de los resultados de la información obtenidos en las encuestas realizadas a los consumidores y a los comerciantes de calzado.

Método deductivo

Este método se lo aplicará para el análisis de los aspectos generales para luego desagregarle según la importancia y la necesidad del proyecto.

Método sintético

Este método se lo aplicó mediante la realización de una síntesis para construir el marco teórico del estudio, en base a la información bibliográfica recopilada. Ayudando a la clasificación, organización, interpretación y análisis de la información en el desarrollo del proyecto.

Método analítico

En el estudio, el método analítico se utilizó para realizar un análisis de los resultados obtenidos en las encuestas realizadas en el estudio de mercado. Éste análisis se aplicó conjuntamente con el procesamiento electrónico de la información obtenida en las encuestas, para la obtención de resultados estadísticos que permitan una adecuada interpretación de los mismos.

Técnicas

Observación.- Puede ser directa e indirecta de los hechos relevantes que tienen que ver con el proyecto.

Encuesta.- Se elaboró un cuestionario el cual fue aplicado a los posibles consumidores con el fin de recopilar información necesaria de análisis y respaldo de lo que se pretende alcanzar.

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes del diagnóstico

(SECAP, www.secap.gob.ec, 2008) Manifiesta:

...Durante la época de la Colonia, la industria del cuero era muy próspera, especialmente la del calzado, además de la fabricación de artículos para la caballería y baúles. Entre los principales productos que se producían están: botas, baúles, monturas, riendas, fustas e incluso sillas y asientos para viajes.

A partir de los años sesenta en adelante se consolida la industria del cuero, especialmente en la producción de calzado en las provincias de la sierra ecuatoriana, llegando a ser Tungurahua la principal provincia donde se concentra el mayor número de empresas de curtiembre, teñido de cuero y producción de artículos textiles, este tipo de actividades son importantes en la generación de la riqueza, puesto que durante los últimos diez años supera sectores como: la agricultura y el comercio.

La producción textil en la ciudad de Atuntaqui, abarca a pequeñas y medianas empresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir, para satisfacer las necesidades y gustos en cuanto al vestido, sin tomar en cuenta la demanda del calzado como complemento indispensable del vestir diario de las personas, convirtiéndose en una alternativa para empezar a explotar la industria del calzado.

(Gobierno Autónomo Descentralizado, 2010) “El Cantón Antonio Ante se encuentra ubicado en la parte Noroeste de la provincia de Imbabura, con una extensión de 83.10 km².

(Censo, 2010) “en ese año se alcanzó 43.518 habitantes, el cantón se dedica a la industria textil a nivel nacional e internacional. “

(Exterior, 2009) Menciona que: el 40% de los zapatos que se venden en el Ecuador son nacionales, siendo la provincia de Tungurahua la que fabrica el 44% de la producción nacional; mientras que el 60% restante son importados, especialmente de Asia. Sin embargo, con la restricción sobre la importación de calzado que se impuso a inicios del 2009, las industrias nacionales han aumentado la fabricación del producto, pero falta mucho para cubrir la demanda nacional.

Con este precedente surge la necesidad de un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de calzado casual a base de cuero para niños.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general

Efectuar un diagnóstico situacional en el entorno relacionados con la producción del calzado para determinar los principales aspectos geográficos, demográficos, sociales y económicos mediante la investigación y recopilación de la investigación.

1.2.2. Objetivos específicos

- a) Realizar un análisis geográfico para determinar los aspectos generales, la ubicación del cantón y su organización territorial
- b) Determinar los principales aspectos demográficos relacionados con la población y auto identificación.
- c) Realizar un análisis social del cantón Antonio Ante.
- d) Conocer las principales actividades económicas que se desarrollan en el cantón.
- e) Identificar los principales aliados, oponentes, oportunidades y riesgos del proyecto.

1.3 Variables diagnósticas.

- a) Aspectos geográficos.
- b) Aspectos demográficos.
- c) Aspecto Social.
- d) Aspectos económicos.

1.4 Indicadores de las variables

1.4.1 Aspectos geográficos

- a) Información general
- b) Ubicación
- c) Organización territorial

1.4.2 Aspectos demográficos

- a) Población
- b) Edad
- c) auto identificación

1.4.3 Aspecto social

- a) Servicios básicos
- b) Educación
- c) Salud
- d) Vivienda
- e) Población Económicamente Activa

1.4.4 Aspectos económicos

- a) Actividades industriales
- b) Actividades de Servicios
- c) Actividades Agropecuarias

1.5 Matriz de relación diagnóstica

Tabla N° 1: Matriz de relación diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES DE INFORMACIÓN	TÉCNICAS	INFORMANTE
Realizar un análisis geográfico para determinar los aspectos generales, la ubicación del cantón y su organización territorial.	Aspectos geográficos	Información general Ubicación Organización territorial	Secundaria Secundaria Secundaria	Documental Documental Documental	INEC GAD Antonio Ante
Determinar los principales aspectos demográficos relacionados con la población y auto identificación.	Aspectos Demográficos	Población Edad auto identificación	Secundaria Secundaria	Documental Documental	INEC GAD Antonio Ante
Realizar un análisis social del cantón Antonio Ante.	Aspecto Social	Servicios Básicos Educación Salud Vivienda PEA	Secundaria Secundaria Secundaria Secundaria	Documental Documental Documental Documental	INEC GAD Antonio Ante
Conocer las principales actividades económicas que se desarrollan en el cantón.	Aspectos Económicos	Actividades Industriales Actividades de Servicios Actividades Agropecuarias	Secundaria Secundaria Secundaria	Documental Documental Documental	Cámara de Comercio.

1.6. Mecánica operativa

1.6.1. Aspectos Geográficos.

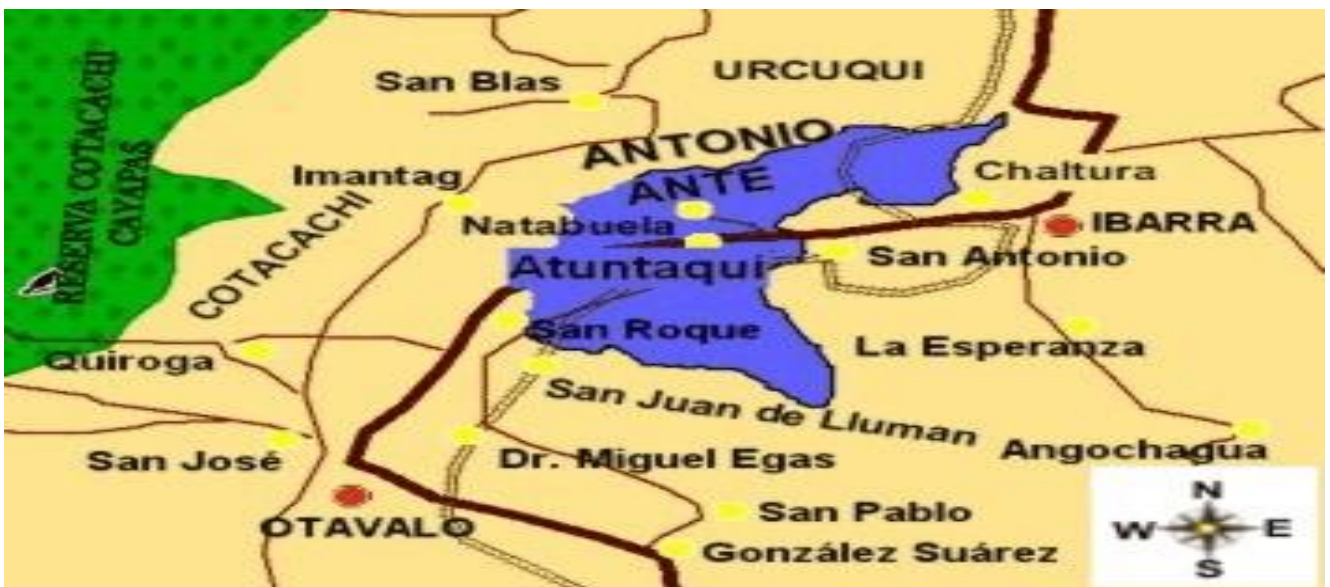
1.6.1.1. Información General

Antonio Ante es un cantón de la provincia de Imbabura, tiene una extensión de 83.10km², su altitud media es de 2.360 metros sobre el nivel del mar y una temperatura media de 15.40 grados centígrados, sus idiomas son el castellano y el quichua.

1.6.1.2 Ubicación del Cantón

El Cantón Antonio Ante está localizado en el noreste de Imbabura, sus límites son: al norte con Ibarra, al sur con Otavalo, al este con el cerro Imbabura y al oeste con Cotacachi y Urcuqui.

Ilustración N° 1: Ubicación del cantón Antonio Ante



Fuente GAD Antonio Ante:
Elaborado por: Las autoras, 2015

1.6.1.3 Organización Territorial

Atuntaqui es la cabecera cantonal, se encuentra junto a la parroquia urbana Andrade Marín y sus parroquias rurales son: San Roque, Chaltura, Natabuela e Imbaya.

Tabla N° 2: Organización territorial del cantón Antonio Ante

Territorial	Población	Distancia Atuntaqui	Naturaleza parroquial
Atuntaqui y Andrade Marín	23.299	-	Cabecera Cantonal
Chaltura	3.147	5 Km.	Parroquia Rural
Imbaya	1.279	9 Km.	Parroquia Rural
Natabuela	5.651	4 Km.	Parroquia Rural
San Roque	10142	4 Km.	Parroquia Rural

Fuente: Plan Estratégico Cantonal Base INEC-2010)

Elaboración: Las Autoras

Cada una de estas parroquias presenta sus propios rasgos de identidad, por ejemplo: la productividad agrícola de Imbaya, la gastronomía de Chaltura, la diversidad productiva y cultural de Natabuela, la presencia indígena en San Roque y Atuntaqui unida con Andrade Marín se consolidan como el centro textil y artesanal del cantón.

1.6.2. Aspectos Demográficos.

1.6.2.1. Población

Según el último censo de población y vivienda del año 2010, el cantón Antonio Ante está conformado por 45.518 habitantes entre hombres y mujeres, lo que representa el 10.9% del total de la Provincia de Imbabura, en el cuadro siguiente se muestra la distribución de la población:

Tabla N° 3: División de la población por parroquia

Parroquia	Sexo		Grupos Etarios				Total
	Hombre	Mujer	Niños y Adolescentes	Jóvenes	Adultos	Adultos Mayores	
Atuntaqui	11.208	12.091	7.020	6.107	8.208	1.964	23.299
Imbaya	652	627	416	339	444	80	1.279
Natabuela	2.719	2.932	1.676	1.588	1.939	448	5.651
Chaltura	1.503	1.644	922	779	1.118	328	3.147
San Roque	4.987	5.155	3.570	2.792	2.991	789	10.142
Total	21.069	22.449	13.604	11.605	14.700	3.609	45.518

Fuente: Plan Estratégico Cantonal (Base INEC-2010)

Elaboración: Las Autoras

1.6.2.2 Edad.

En el cuadro anterior muestra el resumen de crecimiento tanto por sexo y por edad, en los que se puede determinar que nuestra posible demanda de niños representa 31%, del total de la población. (ver tabla Nro. 3)

1.6.2.2. Auto identificación étnico racial

Es la primera vez que, en un censo de población y vivienda se pregunta sobre la auto identificación racial, mediante el cual se obtuvo muchos tipos de etnias existentes en el País como se muestra en el cuadro siguiente:

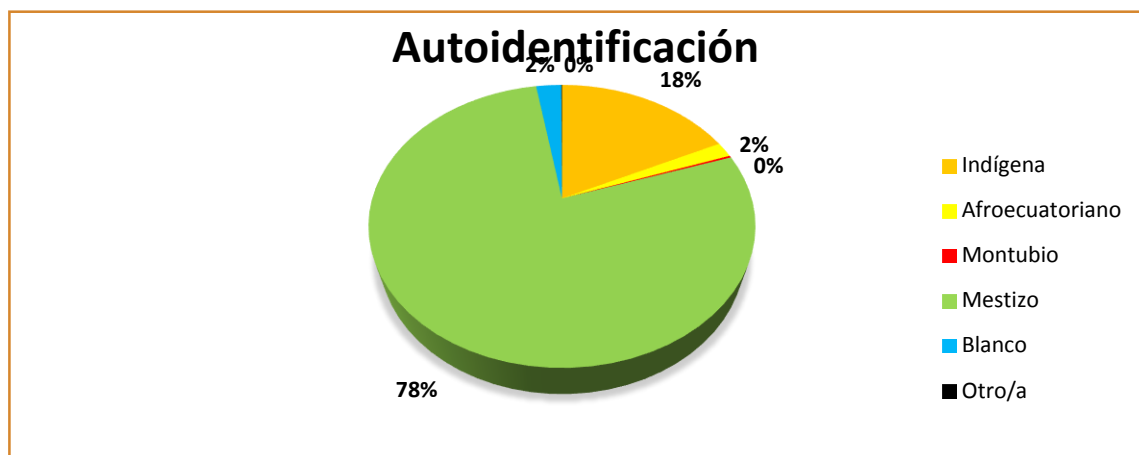
Tabla N° 4: Auto identificación étnico racial

Descripción	Indígena	Afro ecuatoriano	Montubio	Mestizo	Blanco	Otro/a	Total
Atuntaqui	1.061	457	69	21.002	695	15	23.299
Imbaya	18	62	3	1.160	35	1	1.279
San Francisco de Natabuela	1.341	117	14	4.027	147	5	5.651
San Jose de Chaltura	161	57	1	2.792	132	4	3.147
San Roque	5.173	75	10	4.784	98	2	10.142
Total	7.754	768	97	33.765	1.107	27	45.518

Fuente: (Base INEC-2010)

Elaboración: Las Autoras

Ilustración N°: 2 Auto identificación



Elaboración: Las Autoras

Fuente: (INEC 2010)

1.6.3.1. Servicios básicos

Los servicios básicos del cantón están constituidos por el abastecimiento de agua, servicio eléctrico y servicio telefónico. Así, del total de viviendas 10.868 el 90,02% tiene red pública de agua, 72.13% accede a alcantarillado, el 97,7% tiene servicio eléctrico y solo el 41% dispone de servicio telefónico.

Tabla N° 5: Disponibilidad de servicio de agua en el cantón Antonio Ante

Tipo	N° Viviendas	Porcentaje
Red pública	10.119	93.11
Pozo	137	1.26
Río, vertiente, acequia	422	3.88
Carro repartidor	38	0.35
Otro (aguas lluvias)	152	1.40
Total	10.868	100.00

Fuente: Plan Estratégico Cantonal (Base INEC-2010)

Elaboración: Las Autoras

Tabla N° 6: Disponibilidad de servicio de electrónico en el cantón Antonio Ante

Tipo	N° Viviendas	Porcentaje
Red eléctrica pública	10.627	97,78
Panel solar	1	0.02
Generador de planta eléctrica	6	0.05
Otra forma	22	0.20
No tiene	212	1.95
Total	10.868	100.00

Fuente: Plan Estratégico Cantonal (Base INEC-2010)

Elaboración: Las Autoras

Tabla N° 7: Acceso al servicio telefónico del cantón Antonio Ante

Opciones	N° Vivienda	Porcentaje
Si dispone	2.021	23,56
No dispone	6.558	76,44
Total	8.579	100,00

Fuente: Plan Estratégico Cantonal (Base INEC-2010)

Elaboración: Las Autoras

1.6.3.2 Educación

Según INEC 2010 en el cantón el 5.8% de su población tiene primaria completa, mientras que el 15.7% accedió a la secundaria completa y que tan sólo un 12.6% tienen una instrucción superior. En cuanto a la oferta del Sistema Educativo, cuenta con 42 planteles educativos, 516 profesores y con 10.085 alumnos; tanto en parroquias urbanas y rurales.

1.6.3.3 Salud

En lo relacionado con la salud, recursos y servicios; de acuerdo al Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador (SIISE-2010) el cantón tiene 26 médicos, 12 enfermeras, 17 auxiliares de enfermería, 4 subcentros de salud, 1 puesto de salud, 3 dispensarios médicos y 2 establecimientos de internación.

De acuerdo al indicador de nutrición, se tiene una desnutrición en crónica niños de 1 a 5 años del 47.8%. Y en lo referente a la salud en la niñez una tasa de mortalidad del 7.8 % por 1.000 nacidos vivos.

1.6.3.4 Vivienda

El cantón Antonio Ante cuenta con 10.868 viviendas, de las cuales El 84.3% son propias, el 11.3% son arrendadas y las demás son utilizadas de forma gratuita, en anticresis y por servicios.

Tabla N° 8: Servicio de vivienda

Parroquia	Atuntaqui		Imbaya	Natabuela	Chaltura	San Roque	Total Áreas		por	Total
Área	Urbana	Rural	Rural	Rural	Rural	Rural	Urbana	Rural		
Casa/Villa	5.115	503	319	1.387	809	2.310	5.115	5.328		10.443
Departamento en casa o edificio	339	-	4	35	13	43	339	95		434
Cuarto(s) en casa de inquilinato	299	-	14	33	18	37	299	102		401
Mediagua	367	61	78	161	104	350	367	754		1.121
Rancho	4	3	1	2	-	1	4	7		11
Covacha	11	-	1	8	1	4	11	14		25
Choza	1	3	2	4	7	13	1	29		30
Otra vivienda urbana	19	1		11	2	4	19	18		37
Total	6.155	571	419	1.641	954	2.762	6.155	6.347		10.868

Fuente:(INEC 2010)

Elaborado por: Las autoras

1.6.3.5 Población Económicamente Activa.

Según datos del censo INEC 2010, en el cantón Antonio Ante la población en edad económicamente activa en su área urbana es de 9.972 habitantes, que representan el 58,09 % del total de la población económicamente activa urbana del cantón, de los cuales 9.715 habitantes representan el 97,42 % que realizan alguna actividad; y 257 habitantes que representan el 2,58 % de la población activa están desocupados; mientras que 7.193 habitantes que representan el 41,91 % de la población es inactiva, compuesta por: estudiantes, personas que realizan quehaceres domésticos, discapacitados, rentistas, jubilados y otros.

1.6.4 Aspectos económicos

1.6.4.1 Actividades industriales

Según la Cámara de Comercio del Cantón Antonio Ante la industria textil es la principal actividad en la ciudad de Atuntaqui, ofrece una variada producción de prendas de vestir elaboradas a base de algodón; ésta producción se la comercializa a nivel local, nacional e internacional.

En lo referente a la industria del calzado; de acuerdo a la información obtenida en la Cámara de Comercio de Antonio Ante, en la actualidad no existen empresas dedicadas a la producción de calzado.

Tabla N° 9: Empresas textiles del cantón Antonio Ante

Empresas textiles	Número existente	Porcentaje
Prendas de vestir	210	77
Fábricas de sacos	56	21
Fábricas de medias	5	2
Total	271	100

Fuente:(Cámara de comercio Antonio Ante)

Elaborado por: Las autoras

1.6.4.2 Actividades de servicios

Los servicios en el cantón Antonio Ante se encuentran agrupados por hoteles, comercio, restaurantes, servicios de transporte, de comunicaciones, bancarios y arrendamiento de infraestructuras para producción, comercio y vivienda.

1.6.4.3 Actividades agropecuarias

La economía de las parroquias rurales del cantón Antonio Ante están basadas en actividades agropecuarias como es la producción del maíz y sus productos heterogéneos; así como la crianza de animales mayores y menores (ganado, chanchos, pollos, conejos y cuyes) que en su mayoría son ofertados para satisfacer el consumo local.

1.7 Análisis del entorno externo

1.7.1 Aliados estratégicos

a) Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Antonio Ante.

b) Cámara de Comercio del cantón Antonio Ante.

c) Instituto tecnológico del cuero

- d) Sector idóneo para la producción y comercio.
- e) Ministerio de industrias y productividad (MIPRO)
- f) Corporación Financiera Nacional.

1.7.2 Oportunidades

- a) Gran afluencia de consumidores al mercado textil.
- b) Ferias organizadas por la Cámara de Comercio de Antonio Ante.
- c) Inexistencia de empresas productoras de calzado.
- d) Crecimiento poblacional.
- f) Desarrollo turístico del cantón Antonio Ante.

1.7.3 Oponentes

- a) Productos importados.
- b) Limitada oferta de materias primas en la ciudad.
- c) Inexistencia de proveedores de maquinaria en el sector.

1.7.4 Riesgos

- a) Inestabilidad de orden económico y político en el país.
- b) Introducción de productos de contrabando en el sector.
- c) Elevación del costo de las materias primas e insumos.
- d) Encarecimiento de las zonas comerciales

e) Falta de financiamiento.

1.8 Determinación de la oportunidad de la inversión

La información presentada, se puede concluir que el entorno en cual se proyecta introducir la microempresa dedicada a la producción y comercialización de calzado de cuero para niños es óptimo, ya que el cantón Antonio Ante cuenta con todos los servicios básicos y de apoyo, dispone de infraestructura, su sector económico mayoritariamente se dedica a la producción textil, existen entidades como la Cámara de Comercio y el Municipio del cantón Antonio Ante que impulsan las actividades económicas, a través de la organización de ferias que permiten la atracción de gran cantidad de personas, y la entrega de capacitaciones al sector empresarial.

Según (MIPRO, 2014), la producción de calzado representa en el sector textil el 8,02% de las actividades de manufactura.

La inversión pública es la más importante que se fomenta en el cantón; la cual es realizada a través de los intermediarios financieros como la Corporación Financiera Nacional (CFN) quien es el principal impulsor y colocador de recursos; con el objetivo de dinamizar, fortalecer y contribuir al desarrollo del sector productivo a nivel nacional.

Por lo expuesto es oportuno realizar un “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CALZADO CASUAL A BASE DE CUERO, PARA NIÑOS DE UNO A DOCE AÑOS”.

Con las actividades que realizará la microempresa, se contribuye al plan nacional del buen vivir, porque a más de buscar un beneficio económico, también apoya a la población

mediante la generación de fuentes de empleo, así los trabajadores y sus familias obtendrán mayores ingresos, factor importante para mejorar su calidad de vida.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Microempresa

(Gomez, 2012) Afirma: *“La microempresa es una organización económica donde se combinan los factores productivos para generar los bienes y servicios que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades, por lo que se convierte en el eje de la producción”*. (p.38).

La microempresa es una organización dedicada a la producción, comercio o prestación de servicios; que opera bajo cualquier forma de organización, ya sea como persona natural o jurídica, en la que se utilizan todo tipo de recursos, ya sean estos humanos, tecnológicos, económicos entre otros, con el fin de comercializarlos en el mercado y obtener una rentabilidad por los mismos.

2.1.2. Definición y clasificación de las Mipymes en el Ecuador

(Oficial, 2010) Declara,

La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicio, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este código Las micros, pequeñas y medianas empresas en el Ecuador son actores importantes en la generación de empleo y proveedores de bienes y servicios básicos para la sociedad (Art.53).

En el Ecuador se ha agrupado a las pequeñas, medianas y micro empresas en una denominación Pymes, estas deben cumplir ciertas características para ser consideradas como tal, es indispensable recalcar que son de gran aporte para el país, las pymes son actores económicos que desarrollan diversas actividades ya sean productivas de servicio o comercio.

2.1.3. Características de la microempresa ecuatoriana

(Gomez, 2012) Manifiesta que.

- *La microempresa puede enmarcarse dentro de las pequeñas y medianas empresas (pymes). Se trata de compañías que no tienen una incidencia significativa en el mercado, no vende en grandes volúmenes y cuyas actividades no requieren de grandes sumas de capital, en cambio, predomina la mano de obra.*
- *El número de empleados es mínimo, su capacidad es limitada ya que no excede de 10 empleados*
- *Se enfoca primero en satisfacer el mercado local para luego el mercado regional según sea su capacidad.*
- *La persona que ejerce la función de gerente es el propietario quien controla y direcciona los movimientos económicos*
- *Un capital de trabajo de hasta 100.000 USD que no incluya muebles y vehículos que sean herramientas de trabajo. ”. (p.250).*

Se puede mencionar que para constituir una microempresa en el Ecuador es importante apearse a las disposiciones establecidas por los organismos competentes, estas ayudan a que exista una administración ordenada, enmarcada en la ley.

2.1.4. Microempresario

(Gomez, 2012) Dice. *“El microempresario es el responsable de conducir el negocio, para ello necesita no sólo conocer los componentes de una organización, sino poner en práctica algunas herramientas gerenciales, información que le permitirá poner a funcionar de forma eficiente la microempresa”*. (p50).

Microempresario es la persona que se encuentra al frente o a cargo de una determinada actividad económica o microempresa, él debe cumplir con ciertos reglamentos y responder por las actividades que se realicen dentro de la misma.

2.1.5. Clasificación de la microempresa

Las actividades que desarrollan las microempresas pueden ser:

a) Microempresa de producción. *Están dedicadas a la transformación de la materia prima, se incluye a la elaboración de artesanías”*.

b) “Microempresa de comercio. *Son las especializadas en la compra y venta de bienes y productos elaborados. Se especializan en revender el producto, sin haberlo transformado”*.

c) “Microempresas de servicios. *Son microempresas que utiliza una habilidad personal, con apoyo de algún equipo. Su cualidad es ser inmateriales y su acción es satisfacer una necesidad”*.

En el Ecuador existe una gran variedad de microempresas cada una de ellas dedicada a una actividad específica las mismas que pueden ser: de producción, estas están dedicadas principalmente a transformar la materia prima y elaboración de artesanías; también encontramos la de comercio, este tipo de microempresas se dedican principalmente a la compra y venta de bienes o productos ya elaborados; por ultimo podemos identificar a la microempresa

de servicios, esta se encuentra dedicada a utilizar una habilidad personal con la cual realizará algún tipo de acción logrando satisfacer una necesidad.

2.1.6. Requisitos para el funcionamiento de la microempresa

***Registro Único de Contribuyente:** Documento obligatorio para personas que realicen actividades económicas, el objetivo es registrar e identificar con fines impositivos para la administración tributaria.*

***Patente Municipal:** Es el permiso municipal obligatorio para el ejercicio una actividad económica habitual.*

***Seguro:** Son sujetos de afiliación del Seguro Social Obligatorio todos los empleados privados y particulares para el cual deberá sacar el número patronal.*

***Licencia Sanitaria de venta:** Para productos alimenticios, los productos micros empresariales y artesanales para que puedan distribuir sus productos. (Pág. 47)*

Para formar una microempresa se tiene que cumplir con ciertos requisitos, cada uno de estos depende del tipo de microempresa y en atención a la normativa nacional vigente se identifican los siguientes requisitos: el Registro Único de Contribuyente el mismo que lo expide el Servicio de Rentas Interna, también es necesario la Patente Municipal este lo podemos obtener en el Municipio de la localidad donde realizará las actividad la microempresa, además se debe tener un Seguro, actualmente en el Ecuador se trabaja bajo la normativa que rige el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y finalmente la licencia Sanitaria en ventas que se lo obtiene en el Municipio de la localidad.

2.1.7. Fuentes de financiamiento.

- *Ahorros personales*

- *Préstamos de familiares y amigos*
- *Fuentes informales de financiamiento, regalos herencias*
- *Fuentes de financiamiento formal, bancos estatales, bancos privados, financieras, cooperativas de ahorro y crédito entre otras.*

Existen diversas fuentes de financiamientos para la ejecución de un proyecto, estas son consideradas de acuerdo a los beneficios que presenten, para el emprendimiento por lo general en nuestro país se acude a las fuentes de financiamiento formal, tanto por su facilidad de pago y por la seguridad de la misma.

2.2. Producción

2.2.1. Definición

(Aldana, 2012) En referencia a la producción afirma:

La producción en sí misma es un conjunto de procesos coordinados a través de los cuales la voluntad humana se dirige hacia determinado fin; esto implica que con el trabajo se transforman los objetos del propio trabajo, utilizando los diferentes medios para hacerlo.
(p.46)

La producción es la actividad de transformación de materiales, con el uso de recursos humanos y de maquinaria en productos o servicios de consumo final, para ser ofertados a los consumidores a fin de satisfacer sus necesidades.

2.2.2. Objetivo de la producción

“Conseguir que se entreguen los productos tanto en las cantidades como en las fechas establecidas, dentro de los costes previstos y que estos costes sean mínimos para mayor beneficio empresarial”. (p.47)

Llegar a producir una cantidad de productos dentro de un lapso de tiempo con los costes previstos.

2.3. Estudio de mercado

(Araujo Arevalo, 2012) Manifiesta:

El estudio de mercado tiene como objetivo principal medir y cuantificar el número de individuos, empresas u otras entidades económicas que potencialmente representen una demanda que justifique la instalación y puesta en marcha de una entidad productora de bienes o servicios debidamente identificados, en un periodo determinado, incluida la estimación del precio que estos consumidores estarían dispuestos a pagar por el producto. (P. 23).

El estudio de mercado es un análisis de cada uno de los componentes que lo conforman: oferta, demanda y del precio, este estudio ayuda principalmente a determinar aspectos de interés para la ejecución del proyecto por ejemplo: la demanda insatisfecha.

2.3.1. Definición mercado

(Gregay, 2015) *Un mercado es un grupo de compradores y vendedores de un bien o servicio en particular. Los compradores son el grupo que determina la demanda del producto y los vendedores son el grupo que determina la oferta de dicho producto.(P.66)*

El mercado es el lugar donde interactúan la oferta y la demanda de un bien o servicio, la dinámica del mercado también se ve afectado por aspectos económicos tales como: la inflación, los sueldos, el precio, etc.

2.3.2. Mercado meta

“El mercado meta es la selección de un gran mercado a un grupo específico al cual dirigirse; es decir es la parte del mercado disponible calificado al que la empresa decide servir” (P.44).

El mercado meta es la parte del mercado al cual se enfoca la microempresa para ofertarle sus productos, principalmente se debe identificar la insatisfacción o la no existencia de oferta del mismo bien.

2.3.3. Mercado potencial

“El mercado potencial se constituye con los compradores que manifiestan un grado suficiente de interés por la oferta y poseen los ingresos suficientes para adquirir el producto o servicio”. (P.46).

Son nuestros clientes fieles, es decir que prefieren nuestros productos ya sea por las características propias del mismo, o por los demás factores que influyen al momento de comprar un bien o servicio.

2.3.4. Segmentos de mercado

“Segmentación de mercado es la división del mercado total en una serie de submercados de compradores o de posibles vendedores”. (P.48).

La segmentación de mercado es el proceso de dividir un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes.

2.3.5. Producto o servicio

(Araujo Arevalo, 2012) A cerca del producto o servicio expone:

La identificación del producto o servicio implica una descripción lo más detallada posible. Debe incluir su naturaleza, forma, unidad de medida, colores, magnitudes y demás características y propiedades que permitan mayor conocimiento del producto, de manera que se tenga una idea clara la cual es el producto objeto de estudio, sin que esto implique incluir información excesiva, así como también la identificación del producto debe contener información que permita conocer su antigüedad y competitividad en el mercado. (P. 27)

Producto es un bien o servicio con características específicas o que hayan pasado por una transformación que tiene principalmente la finalidad de satisfacer las necesidades de los consumidores.

2.3.5.1. Oferta

(Juan, 2013) Con respecto a la oferta dice: *“la oferta expresa la relación entre los precios y las cantidades del bien que los productores están dispuestos a ofrecer”*.

Es el total de productos o servicios con características similares que están disponibles en el mercado para cubrir la demanda y satisfacer necesidades.

2.3.5.2. Demanda

(Padilla, 2011) Manifiesta que

La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado. (P.62).

Es la parte del mercado conformada por la cantidad de bienes o servicios que los consumidores necesitan y están dispuestos a comprar.

2.3.5.3. Demanda insatisfecha

(Padilla, 2011) Dice: *“demanda insatisfecha es aquella parte de la Demanda planeada (en términos reales) en que éste excede a la Oferta planeada y que, por lo tanto, no puede hacerse Compra efectiva de Bienes y servicios.”* (P. 94)

Es la falta de oferta de los productos que los consumidores necesitan para satisfacer su necesidad esto se puede dar por diversos factores.

2.4. Comercialización.

2.4.1. Definición

(Araujo Arevalo, 2012) Concluye que:

La comercialización es el conjunto de actividades que los oferentes realizan para lograr la venta de sus productos; por tanto, el análisis de la oferta y la demanda deberá ser complementado con el estudio de los diversos elementos de la comercialización. (p.47).

Comercialización es el proceso que permite al productor entregar un bien o servicio al consumidor, en el lugar y tiempo exacto; satisfaciendo la demanda de los mismos mediante varias estrategias de mercado.

2.4.2. Tipos de comercialización

2.4.2.1. Micro comercialización

La micro comercialización estudia el comportamiento de las unidades individuales empresariales, así como también la de los consumidores; traducéndose en la ejecución de actividades que tratan de cumplir los objetivos de una organización previendo las necesidades

del cliente y estableciendo entre el productor y el cliente una corriente de bienes y servicios que satisfacen las necesidades.

2.4.2.2. Macro comercialización

La macro comercialización es parte de la ciencia económica que estudia ampliamente los agregados económicos con el objeto de comprender su funcionamiento de conjunto en un país o región. En otras palabras, es el proceso social al que se dirige el flujo de bienes y servicios de una economía, desde el productor al consumidor, de una manera que equipara verdaderamente la oferta y la demanda y logra los objetivos de la sociedad.

2.4.3. Precio

(Gabriel B. U., Evaluación de Proyectos, 2013) *Menciona que “Es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.”(p.61)*

ES el valor monetario que se le asigna a un producto para ser ofertado y que los consumidores aceptan pagarlo.

2.4.4. Competencia

(Gregay, 2015) *Manifiesta: “La competencia es una situación donde los agentes económicos son libres de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién comprar otros bienes y servicios. La competencia implica la existencia de una pluralidad de oferentes y de demandantes.”(p.41)*

Es la existencia de varios oferentes y demandantes de algún bien o servicio de iguales características y en condiciones semejantes.

2.5. Estudio técnico

(Araujo Arevalo, 2012)*Menciona:*

El estudio técnico aporta información muy valiosa, cualitativa y cuantitativa respecto a los factores productivos que deberá contener una nueva unidad de operación, esto es: la tecnología, magnitud de los costos de inversión, los costos y gastos de producción, todo ello en función de un programa de producción. (p.57)

Este estudio es una parte importante para el desarrollo del proyecto porque ayuda a determinar los factores necesarios para la producción del bien o servicio.

2.5.1. Tamaño del proyecto

(Araujo Arevalo, 2012)*Manifiesta:*

En general, el tamaño de un proyecto se puede definir por su capacidad física o real de producción, considerado normal para las condiciones y tipo de proyectos en cuestión. Esta capacidad se expresa en cantidades producidas por unidad de tiempo, es decir, volumen, peso, valor o número de unidades de productos elaborados, por ciclo de operación o periodo definido. Alternativamente, en algunos casos la capacidad de una planta se expresa en función del volumen de materia prima que se procesa (Pág. 23)

El tamaño del proyecto es la capacidad física o instalada con la que contaremos, expresada en unidades de producción o ya sea por unidades de tiempo; así como también podemos expresarla en algunos de los casos en función del volumen de la materia prima que será transformada.

2.5.2. Localización del proyecto

El estudio de localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir, la opción que, cubriendo las exigencias o requerimientos del proyecto, contribuya a minimizar los costos de inversión y los costos y gastos durante el periodo productivo del proyecto. (P.30)

La localización nos ayuda a identificar la zona más adecuada para nuestro proyecto, con el objetivo de obtener ganancias, con costos mínimos, para esto es recomendable tomar en cuenta a los proveedores de nuestra materia prima y nuestro posibles consumidores, debido que la localización deberá ser beneficiosa tanto para la microempresa y los clientes.

2.5 2.1. Macro localización

La selección del área, región o ciudad donde se ubicara el proyecto se conoce como estudio de Macro localización. Para una planta industrial, los factores de estudio que inciden con mayor frecuencia son: o Proximidad al mercado de consumo o Proximidad al mercado de materias primas. (P.32)

Es el lugar físico donde se asentaran las instalaciones para desarrollar el proyecto, esto puede ser en el área rural o urbana de algún país, engloba los aspectos de manera amplia a nivel macro.

2.5.2.2. Micro localización

(Padilla, 2011)Indica que:

La Micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La Micro localización abarca la investigación y la

comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. (p.121).

Se refiere específicamente al punto exacto donde se ubicar el proyecto dentro de un área elegida.

2.6. Estudio financiero

(Araujo Arevalo, 2012) Menciona: *“Uno de los componentes más importantes de todo proyecto de inversión es el estudio financiero; sin este análisis, la estructura del proyecto no tendría bases ni fundamentos económicos para su implantación”.* (p.100)

Es el análisis de los aspectos económicos, ayuda a determinar las bases necesarias para su ejecución y los resultados a presentarse mediante la rentabilidad económica financiera.

2.6.1. Contabilidad de costos

2.6.1.1. Definición

(Juan, 2013) En referencia a la contabilidad de costos señala:

“La Contabilidad de Costos es una rama de la Contabilidad General, permite el análisis, clasificación, registro, control e interpretación de los costos utilizados en la empresa; por lo tanto, determina el costo de la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación que intervienen para la elaboración de un producto o la prestación de un servicio”. (p.48).

La contabilidad de costos es aquella que permite determinar los costos relacionados con la materia prima directa, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, necesarios para la elaboración de un artículo o para la prestación de un servicio.

2.6.2. Gasto

(Mercedes, Contabilidad General, 2011) Dice que: *“Son los desembolsos que se realizan en las funciones de financiamiento, administración y ventas para cumplir con los objetivos de la empresa.”*(p.79).

Los gastos están constituidos por el valor monetario relacionado con las funciones de ventas, administración y financiamiento que permiten el normal desarrollo de la empresa.

2.6.2.1. Gastos administrativos

“Son todos aquellos costos y gastos administrativos que se requieren para dirigir y operar la empresa normalmente”. (p.81).

Son todos los gastos que se realizan en el área administrativa de la empresa, relacionados con el pago de remuneraciones, servicios básicos, suministros, viáticos, entre otros.

2.6.2.2. Gastos de venta

“Desembolsos o pagos que se realizan en el departamento de ventas como: sueldos a vendedores, comisiones, publicidad entre otros”.(p.83).

Son los gastos derivados de la distribución y comercialización para generar las ventas y alcanzar los objetivos de la empresa.

2.6.2.3. Gastos financieros

“Son los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo.”.
(p.85)

Son las obligaciones relacionadas con los intereses producidos por préstamos obtenidos por la empresa.

2.6.3. Depreciaciones

(Juan, 2013) *Manifiesta que “Es el proceso de asignar a gasto el costo de un activo de planta o activo fijo, durante el período en que se usa el activo” (p.55).*

Es la pérdida del valor real de un bien por el desgaste causado por el uso en las actividades a fines.

2.6.4. Los estados financieros proforma

(Gerardo, 2014) *Dice que “Los estados financieros proforma tienen como objetivo pronosticar un panorama futuro del proyecto y se elaboran a partir de los presupuestos estimados de cada uno de los rubros que intervienen desde la ejecución hasta la operación del proyecto”. (p.45).*

Los estados financieros proforma son aquellos que ayudan a identificar los rubros que reflejan los activos de la empresa; es decir todos aquellos bienes que se adquieren para poder realizar el proyecto de una manera eficiente, además permiten conocer si el proyecto generará utilidades o pérdidas en años posteriores.

2.6.5. Estados financieros

(Gerardo, 2014) *Manifiesta “Los Estados Financieros son informes que se elaboran al finalizar un periodo contable con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa”. (P.46).*

Los estados financieros son informes que se elaboran al finalizar un período contable, con la finalidad de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa.

2.6.6. Estado de resultados

“Es el que determina la utilidad o pérdida de un ejercicio económico, como resultado de los ingresos y gastos; en base a este estado, se puede medir el rendimiento económico que ha generado la actividad de la empresa.” (P.46).

El estado de resultado es el que permite determinar el monto por el cual los ingresos difieren de los gastos, también el monto en que difiere la utilidad o la pérdida.

2.6.7. Estado de situación financiera

(Meza, 2010) Dice que:” El balance general o estado de situación financiera es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio, y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado.” (p.261)

De acuerdo a lo anterior el estado de situación financiera es donde se da a conocer con lo que cuenta la empresa para poder iniciar sus operaciones, también ayuda para tomar las decisiones de inversión y financiamiento.

2.6.8. Estado de flujo de efectivo

(Meza, 2010) Manifiesta:

El Flujo de Efectivo son las entradas y salidas de efectivo y sus equivalentes. La información sobre los flujos de efectivo de una empresa es útil para proporcionar a los usuarios de estados financieros una base para evaluar la habilidad de la empresa para generar efectivo y sus equivalentes y las necesidades de la empresa en las que fueron utilizados dichos flujos de efectivo. (p.262).

Es un informe sobre los cambios que se han desarrollado en la parte económica financiera dentro de la empresa en un período determinado.

2.6.9. Estado de cambios en el capital contable

(Gerardo, 2014) Dice: *“Es un estado financiero básico que pretende explicar, en forma desglosada, las cuentas que han generado variaciones en la cuenta de capital contable”*. (p.47).

Este informe principalmente revela cuales han sido los movimientos o transacciones que han generado cambios en el capital dentro de un período determinado.

2.6.10. Notas aclaratorias a los estados financieros

(Gerardo, 2014) *“Son parte integral de estos y con ellas se pretende explicar con mayor detalle situaciones especiales que afectan ciertas partidas dentro de los estados financieros”* (p.50).

Las notas aclaratorias son un aporte que se suman a la información presentada en los estados financieros, estas notas ayudan en algunos casos a esclarecer puntos relevantes poco evidentes.

2.6.11. Evaluadores financieros

2.6.11.1. Valor actual neto (VAN)

(Gabriel B. U., Evaluación de Proyectos, 2013) Define que: *“Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”*. (p.208).

Evaluador financiero que mide la rentabilidad en base a los flujos deflactados, generados durante la vida útil del proyecto frente a la inversión.

2.6.11.2. Tasa interna de retorno

(Gabriel B. U., Evaluación de Proyectos, 2013) *Menciona: “Es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”.* (p.209).

Ayuda a medir la rentabilidad del proyecto Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”.

2.6.11.3. Costo beneficio

(Padilla, 2011) *Manifiesta que:*

La razón de beneficio costo, también llamada índice de productividad, es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial. Este índice se usa como medio de clasificación de proyectos en orden descendente de productividad. Si la razón beneficio costo es mayor que 1, entonces acepte el proyecto. (p.240)

Es una relación entre los ingresos y egresos del proyecto, mientras mayores sean los ingresos el beneficio es más elevado.

2.6.11.4. Periodo de recuperación de la inversión

“El periodo de recuperación de la inversión es un método que consiste en determinar el tiempo que tarda un proyecto en ser pagado”. (p.271)

Se puede decir que es el tiempo en el cual el proyecto ya comienza a generar rentabilidad quedando aislado de las deudas generadas para su ejecución.

2.6.11.5. Punto de equilibrio

“Es aquel volumen de ventas donde los ingresos totales se igualan a los costos totales, en este punto la empresa no gana ni pierde”.(P.290).

Es la representación de las unidades mínimas que deben ser vendidas por la microempresa para permanecer en el mercado y no incurrir en pérdidas.

2.7. Estructura organizacional

(Padilla, 2011) *Manifiesta:*

La estructura organizacional, es el marco en el que se desenvuelve la organización, de acuerdo con el cual las tareas son divididas, agrupadas, coordinadas y controladas, para el logro de objetivos. Puede ser de carácter simple cuando inicia una organización hasta una compleja cuando son organizaciones debidamente conformadas, pero su objetivo en sí es establecer niveles jerárquicos y de dirección de manera que dirijan bien la organización.(P.169).

La estructura organizacional es una herramienta que ayuda a la determinación de los actores que participan en una empresa y que estos tengan actividades alineadas en la misma, con lo cual permite el desarrollo de sus actividades en forma ordenada.

2.7.1. Misión

(Fernando, 2011) *"este enunciado sirve a la organización como guía o marco de referencia para orientar sus acciones y enlazar lo deseado con lo posible".* (P.315).

La misión define la razón de ser de la empresa, para que se haya constituido.

2.7.2. Visión

"La visión se define como el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad". (P.315).

La visión es la meta que tiene la empresa hacia el futuro, lo que desea alcanzar a mediano largo plazo.

2.7.3. Políticas

(Padilla, 2011) Define:

Las políticas empresariales son un recurso muy útil, ya que permiten comunicar de forma explícita, los principios básicos de la compañía para la toma de decisiones. Este proceso debe ser coherente con los objetivos globales de la empresa, es decir, las decisiones que se tomen deben ir orientadas a la consecución de las metas propuestas, de lo contrario, se habrá perdido todo el esfuerzo. (p.205).

Las políticas son normas fijadas por la microempresa, con estas se busca tener un marco legal interno, para poder controlar las actividades realizadas y la conducta de todos quienes la integran.

2.7.4. Principios y valores

(Padilla, 2011) Manifiesta:

Los principios son el conjunto de valores, creencias, normas, que orientan y regulan la vida de la organización. Son el soporte de la visión, la misión, la estrategia y los objetivos

estratégicos. Estos principios se manifiestan y se hacen realidad en nuestra cultura, en nuestra forma de ser, pensar y conducirnos. (p.206).

Son lineamientos establecidos dentro de la organización, los cuales deben ser aplicados en cada actividad que se realice, estos principios son un pilar fundamental para el manejo de las relaciones interpersonales.

2.7.5. Organigramas

(Padilla, 2011) *Define:*

Un organigrama es el diagrama de organización de un negocio, empresa, trabajo o cualquier entidad que generalmente contiene las principales áreas dentro del organismo. Representa una herramienta fundamental en toda empresa y sirve para conocer su estructura general. Es un sistema de organización que se representa en forma intuitiva y con objetividad. (p.210).

Un organigrama es una clave fundamental para el éxito en una organización, debido a que representa las estructuras departamentales, además nos ayuda a identificar si existe duplicidad de funciones y poder tomar las decisiones correctivas con el objetivo fundamental de llevar al éxito a toda la organización.

2.7.6. Estructura funcional

(Monteros, 2010) *Define:*

Una estructura funcional es un diseño organización al que agrupa especialidades ocupacionales similares o relacionadas. Lo que se busca indicar en esta estructura son las tareas y requisitos necesarios para cada uno de los cargos que consten en la estructura

organizacional. Esta estructura debe ir acompañado con un manual de funciones lo que ayudará a que se desarrolle de mejor manera el trabajo del personal en la organización. (p.71).

La estructura funcional establece un orden de acuerdo a los perfiles de los trabajadores con las tareas que se realizan, esta estructura también ayuda a mantener un mejor manejo de funciones.

2.8. Impactos

2.8.1 Impacto económico

<http://www.impacto-web.com/#all>

Los impactos económicos también están definidos con cierta precisión. Se dispone de indicadores normalizados para considerar la balanza de pagos de tecnología, el comercio de bienes de alta tecnología y, principalmente, la innovación tecnológica. Este se da por los recursos gastados en la investigación, o también por los recursos que se generaran después de realizar la investigación.

2.8.2. Impacto social:

El impacto se refiere a los efectos que la intervención planteada tiene sobre la comunidad en general”. Los autores sustentan el criterio de que el impacto como concepto es más amplio que el concepto de eficacia, porque va más allá del estudio del alcance de los efectos previstos y del análisis de los efectos deseados, así como del examen de los mencionados efectos sobre la población beneficiaria.

2.8.3. Impacto ambiental

Es el efecto que produce la actividad humana sobre el medio ambiente

2.8.4. Impacto empresarial

Repercusiones para la comunidad en la que opera. Los entornos donde están ubicadas las empresas, pueden sufrir tanto externalidades negativas (impacto paisajístico, fluctuaciones en el valor del suelo.) como positivas (mejoras en las vías de comunicación, aumento de la renta disponible)

2.9. La industria del calzado

<http://es.wikipedia.org/wiki/Calzado>

El sector del calzado constituye una industria muy diversificada que abarca una gran variedad de materiales (tela, plástico, caucho y cuero) y productos, desde los tipos generales de calzado para hombre, mujer y niños hasta productos más especializados, como el calzado ortopédico. Esta diversidad de productos finales no es sino fiel reflejo de la multitud de procesos industriales, empresas y estructuras de mercado existentes.

2.9.1. Historia

Existen evidencias que nos enseñan que la historia del zapato comienza a partir del año 10.000 a.c., pinturas de esta época en cuevas de España y sur de Francia, hacen referencia al calzado. Entre los utensilios de piedra de los hombres de las cuevas, existen diversas de estas que servían para raspar las pieles, lo que indica que el arte de curtir el cuero es muy antiguo. En los hipogeos (cámaras subterráneas utilizadas para entierros múltiples) egipcios, que tiene la edad entre 6 y 7 mil años, fueron descubiertas pinturas que representaban los diversos estados de la preparación del cuero y de los calzados. En los países fríos, el mocasín es el protector de los pies y en los países más calientes, la sandalia aún es la más utilizada.

2.9.2. Fabricación

La fabricación del calzado desde los inicios históricos como tal se venía realizando de modo artesanal y aunque ya en la época romana se produjo una cantidad de calzado enorme los procesos eran artesanales, por tanto este proceso de producción industrial masiva podría decirse que no apareció hasta la época de la Primera Revolución Industrial.

2.9.3. Etapas del proceso de fabricación del calzado

- Adquisición de la materia prima e insumos
- Almacenamiento de materias primas e insumos
- Traslado de las materias primas e insumos al área de producción
- Corte de Piezas de cuero y forros
- Costura o aparado de piezas
- Maquinado de corte
- Montado del zapato
- Prefabricado del zapato
- Acabado o terminado del zapato
- Empaque del zapato terminado
- Almacenamiento del producto terminado.

2.10. Ley de fomento productivo

El Gobierno Nacional apoya a la inversión productiva privada inteligente que promueva la innovación tecnológica, generación de empleo de calidad y la sustitución selectiva de importaciones. Existen varias herramientas para apoyar al emprendimiento y las inversiones productivas en el Ecuador:

- Apoyo de Financiamiento de la Banca Pública
- Facilitación Aduanera
- Desarrollo de Capital Humano

2.10.1. Incentivos a Medianas Empresas

- Deducción adicional del 100% de los gastos incurridos para el cálculo del impuesto a la renta.
- Capacitación técnica, investigación e innovación.
- Estudios de mercado y competitividad.
- Viaje, estadía y promoción comercial para aperturar nuevos mercados.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Presentación

Éste estudio de mercado se lo realizó en el Cantón Antonio Ante, con la finalidad de identificar las características del producto a ofrecer, la demanda y la oferta existentes en el mercado, el precio, los proveedores y la comercialización; haciendo uso de diferentes fuentes de investigación.

Se aplicó encuestas a los clientes de calzado de cuero para niños y a los comerciantes de calzado de la ciudad de Atuntaqui.

Se obtuvo información del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) sobre la proyección de la población y la tasa de natalidad del cantón Antonio Ante y de la Cámara de Comercio de Antonio Ante sobre la base de datos de las empresas comercializadoras de calzado.

Con el propósito de conocer la oferta de calzado para niños existente en el mercado, toda la información obtenida ayuda a ver cuál es la oferta mensual de zapatos para niños y algunos aspectos específicos de su comercialización.

Finalmente, se realizó la comparación de la oferta y la demanda actual, para determinar si existe sobreoferta o demanda potencial a satisfacer del producto y definir si el proyecto es factible o no.

3.2 Objetivos del estudio de mercado

3.2.1 Objetivo general

Realizar el estudio de mercado para identificar el producto, la oferta, la demanda, los precios existentes en el mercado, los principales proveedores y el tipo de comercialización mediante la matriz de estudio de mercado.

3.2.2 Objetivos específicos

- a) Identificar la demanda de calzado de cuero para niños en la ciudad de Atuntaqui.
- b) Identificar las características del producto a ofertarse por la microempresa.
- c) Conocer la oferta de calzado para niños en la ciudad de Atuntaqui.
- d) Identificar los precios en los que se está comercializando el calzado para niños en la Ciudad de Atuntaqui.
- e) Identificar los proveedores de los diversos recursos a utilizarse en la producción de calzado para niño en el Cantón.
- f) Determinar el tipo de comercialización a utilizarse.

3.3 Variables del estudio

- a) Demanda
- b) Producto
- c) Oferta
- d) Precios
- e) Proveedores

f) Comercialización

3.4 Indicadores de las variables

3.4.1 Demanda

a) Número de niños

b) Edad

c) Adquisición de calzado

d) Preferencias

e) Lugar de Compra

f) Frecuencia de compra

f) Cantidad de demandantes

g) Proyección de la demanda

3.4.2. Producto

a) Materia prima utilizada.

b) Tipos y diseños

c) Tallas

d) Nacional e importado

3.4.3. Oferta

a) Mercado

b) Procedencia

c) Marcas

d) Cantidad ofertada

e) Proyección de oferta

f) Productos sustitutos

3.4.4 Precios

a) Precios actuales

b) Proyección del precio

3.4.5 Proveedores

a) Materias primas.

b) Maquinaria

c) Mano de Obra

3.4.6 Comercialización

a) Tipo de comercialización

b) Estrategias de comercialización.

3.5 Matriz de relación diagnóstica

Identificar la demanda de calzado de cuero para niños en la ciudad de Atuntaqui.	Demanda	Número de niños Edad Adquisición de calzado Lugar de Compra Frecuencia de compra Cantidad de demandantes Proyección de la demanda	Primaria Primaria Primaria Primaria Primaria Secundaria Secundaria	Encuestas Encuestas Encuestas Encuestas Encuestas Determinación Determinación	Clientes Clientes Clientes Clientes Clientes
Identificar las características del producto a ofertarse por la microempresa.	Producto	Materia prima utilizada. Tipos y diseños Tallas Calidad Nacional e importado	Primaria Primaria Primaria Primaria Primaria	Investigación directa Encuesta Encuesta Encuesta encuesta	Expertos Clientes Clientes Clientes Comerciantes
Conocer la oferta de calzado para niños en la ciudad de Atuntaqui.	Oferta	Mercado Procedencia Marcas Cantidad ofertada Proyección de oferta Productos sustitutos	Primaria Primaria Primaria Primaria Secundaria Primaria	Encuesta comerciantes Encuesta comerciantes Encuesta comerciantes Encuesta comerciantes Determinación Encuesta	CCAA Competencia. Competencia. Competencia. Competencia.
Identificar los precios en los que se está comercializando el calzado para niños en la Ciudad de Atuntaqui.	Precios	Precios actuales Proyección del precio.	Primaria Secundaria	Encuesta comerciantes Investigación directa.	Competencia BCE
Identificar los proveedores de los diversos recursos a utilizarse en la producción de calzado para niño en el Cantón	Proveedores	Materias primas. Maquinaria Mano de obra	Primaria Primaria Primaria	Observación directa Observación directa Observación directa	Proveedores Proveedores Proveedores
Determinar el tipo de comercialización a utilizarse.	Comercialización.	Tipo de comercialización Estrategias de comercialización	Primaria Primaria	Investigación Directa Investigación Directa	Expertos Expertos

Elaboración: Las Autoras

3.6 Identificación de la población

La población a ser estudiada en el presente proyecto está constituida por el número de hogares que conforman el cantón Antonio Ante al año 2015. En base a la tasa de crecimiento poblacional del 1,95%.

Proyección de la población año 2015

Año	Población	Nro. de hogares
2010	45.518	11.582
2011	46.406	11.808
2012	48.233	12.273
2013	51.110	13.005
2014	55.215	14.050
2015	60.812	15.474
2016	68.283	17.375
2017	78.167	19.890
2018	91.227	23.213
2019	108.545	27.620
2020	131.668	33.503

Fuente: INEC 2010.

Elaborado por: Las autoras

Tabla N°: Número de hogares del cantón Antonio Ante.

Población año 2010	Proyección año 2015	Promedio por hogar	Nro. Hogares año 2015
45.518	60.812	3,93	15.474

Fuente: INEC 2010.

Elaborado por: Las autoras.

3.7.1 Cálculo de la muestra

La investigación se aplicará a la población de: 15.474 hogares del cantón Antonio, la proyección de la población al año 2015, se realizó en base a la información obtenida en el censo del 2010 realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

3.7.1.1. Fórmula de cálculo

Se determinó mediante la siguiente fórmula estadística:

$$n = \frac{Z^2 N S^2}{e^2 (N - 1) + Z^2 S^2}$$

En donde:

Z= Nivel de Confianza

N=Tamaño de la Población

S= Varianza

e= Error muestral

Se consideró:

Nivel de confianza de 95%; Z= 1,96

Tamaño de la población; N = 15.474

Varianza constante; S = 0,5

Error muestral; e = 5%

$$n = \frac{(1,96)^2 15.474 (0,5)^2}{(0,05)^2 (15.474 - 1) + (1,96)^2 (0,5)^2}$$

$$n = \frac{14.861.23}{39,6429}$$

$$n = 373$$

Calculada la muestra es de 373 hogares.

3.7 Tabulación y análisis de la información

3.7.1 Encuestas aplicadas a los posibles consumidores

3.7.1.1 Análisis e interpretación de la información

1.- ¿Cuántos niños hay en su hogar?

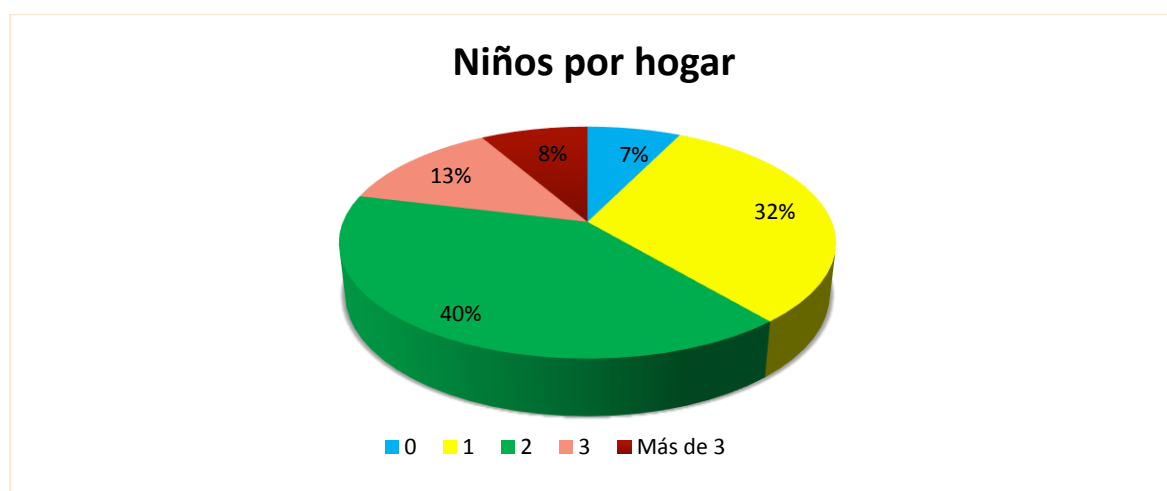
Tabla N° 10: Niños por hogar

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
0	27	7
1	118	32
2	149	40
3	48	13
Más de 3	31	8
Total	373	100

Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Ilustración N° 3: Niños por hogar



Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Análisis:

En la encuesta aplicada se pudo determinar que en el cantón Antonio Ante en la mayoría de hogares hay niños, lo que da lugar al desarrollo del proyecto, seguido con un número cercano donde existe un niño, también hay hogares con más de tres niños, sin embargo representado por un porcentaje mínimo en los cuales no hay niños.

2.- ¿Cuántos años tienen sus hijos?

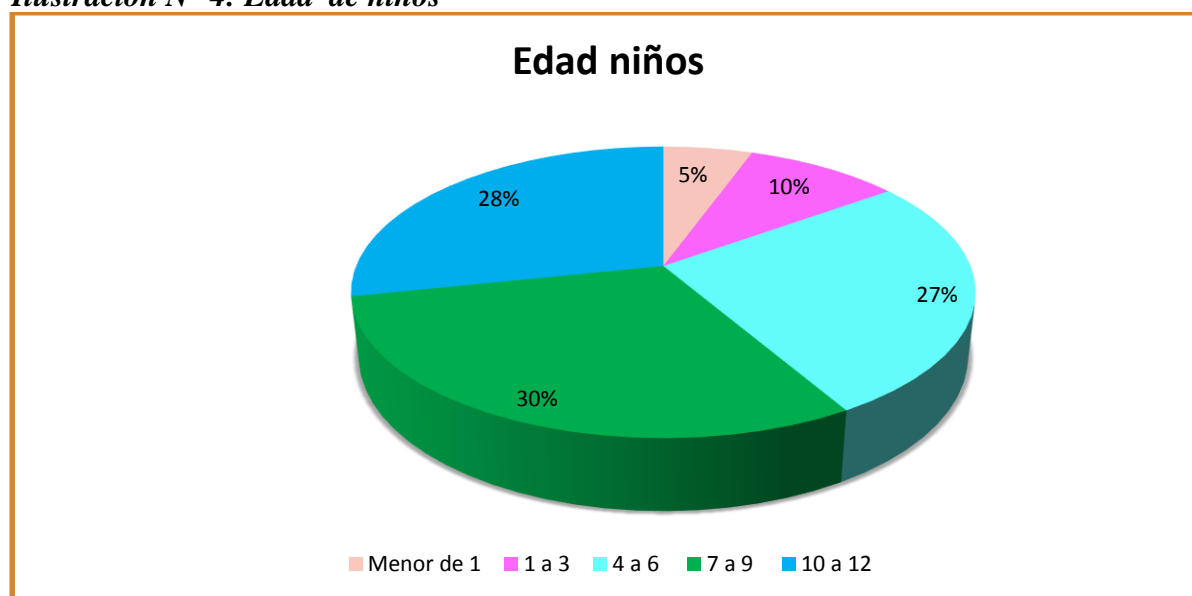
Tabla N° 11: Edad de niños

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Menor de 1	19	5
1 a 3	33	10
4 a 6	92	27
7 a 9	104	30
10 a 12	98	28
Total	346	100

Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Ilustración N° 4: Edad de niños



Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Análisis

La encuesta aplicada refleja que en la mayoría de los hogares existen niños de edades comprendidas de siete a nueve años de edad, con un porcentaje no muy distante están niños de cuatro a seis años, también hay hogares con niños de diez a doce años y en mínimas cantidades niños menores de un año y de uno a tres años de edad respectivamente.

3.- ¿Compra calzado de cuero para niños?

Tabla N° 12: Adquisición de calzado

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	268	82
No	59	18
Total	327	100

Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Ilustración N° 5: Adquisición de calzado



Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Los Autores

Análisis:

Una vez aplicada las encuestas se puede evidenciar que la mayor parte de la población objeto de estudio compra calzado de cuero para niños, considerando que es un complemento indispensable en la vestimenta a partir de un año de edad, sin embargo existe una cantidad mínima de la población que no compra este producto debido a que compran otro tipo de calzado.

4.- ¿Dónde adquiere actualmente este tipo de productos?

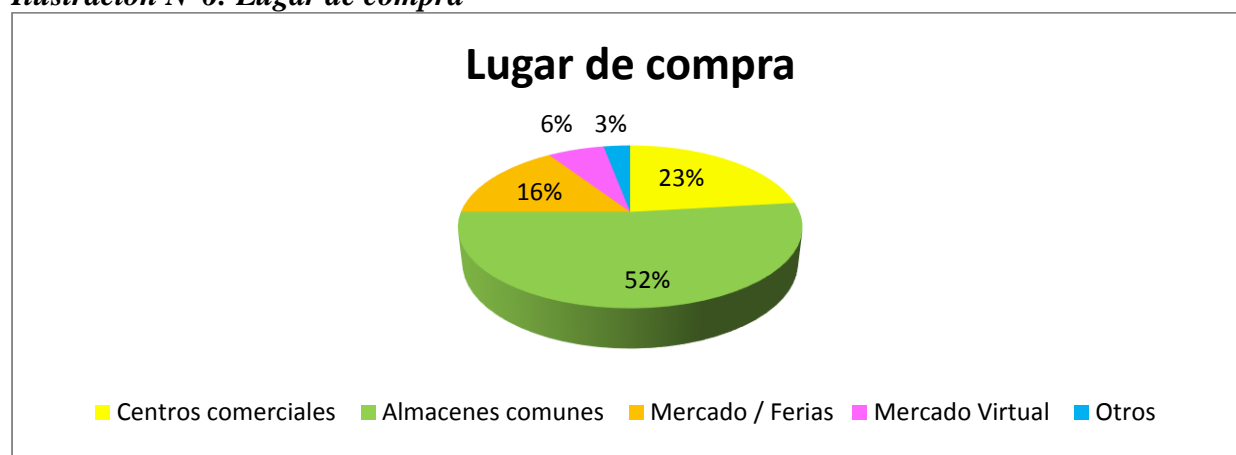
Tabla N°13: Lugar de compra

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Centros comerciales	62	23
Almacenes comunes	139	52
Mercado / Ferias	42	16
Mercado Virtual	17	6
Otros	8	3
Total	268	100

Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Ilustración N°6: Lugar de compra



Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Análisis:

De los consumidores de calzado de cuero, la mayor parte manifiesta que adquiere este producto en los almacenes comunes por su adecuada presentación, organización de los productos y por el ambiente acogedor que ofrece al cliente en cuanto a servicio, también hay consumidores que adquieren este producto en centros comerciales por su condición económica, seguidamente se encuentran los consumidores que adquieren en mercados/ferias, señalando que estos lugares son una gran oportunidad para adquirir productos a precios accesibles y que aquí generalmente existe gran cantidad de oferentes que buscan poner a consideración de los clientes los productos más variados y novedosos. En porcentajes mínimos adquiere a través del mercado virtual y por otro medio.

5.- ¿Con qué frecuencia compra calzado infantil de cuero?

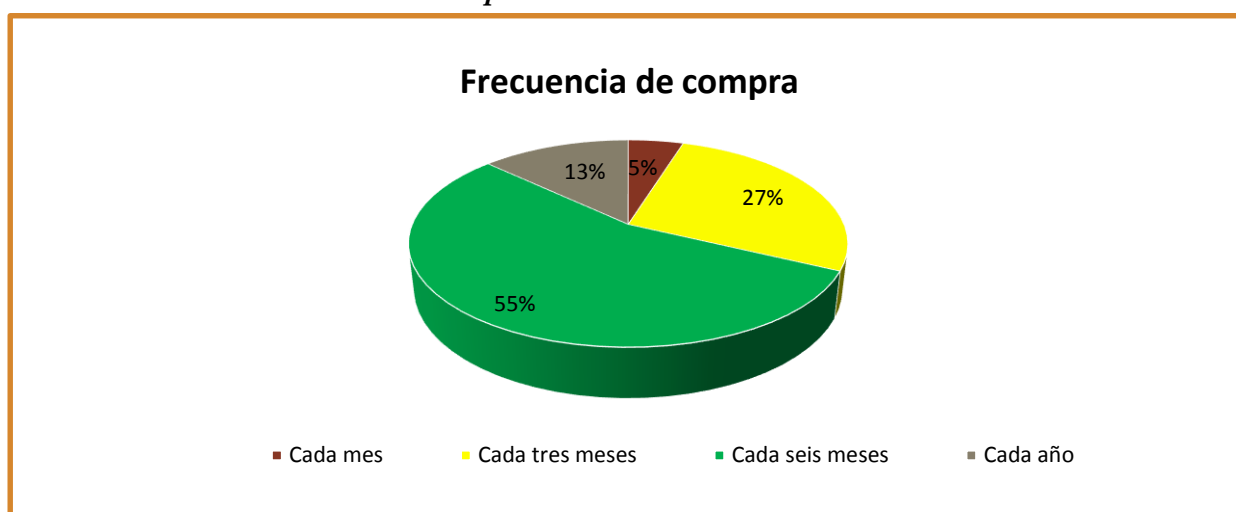
Tabla N°14: Frecuencia de compra

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Cada mes	13	5
Cada tres meses	73	27
Cada seis meses	147	55
Cada año	35	13
Total	268	100

Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Ilustración N° 7: Frecuencia de compra



Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante
Elaboración: Las Autoras

Análisis:

El resultado de la aplicación de las encuestas nos da a conocer que en su mayoría los consumidores adquieren calzado de cuero para niños, con una frecuencia de dos veces al año, esto se debe a la variabilidad del producto. Sin embargo, otros clientes prefieren comprar el producto cuatro veces al año debido a que hay más de un niño en su familia; mientras que en cantidades mínimas corresponde a los que adquieren el producto una vez al año, señalando que si el producto es de calidad, éste puede conservarse y perdurar en el tiempo.

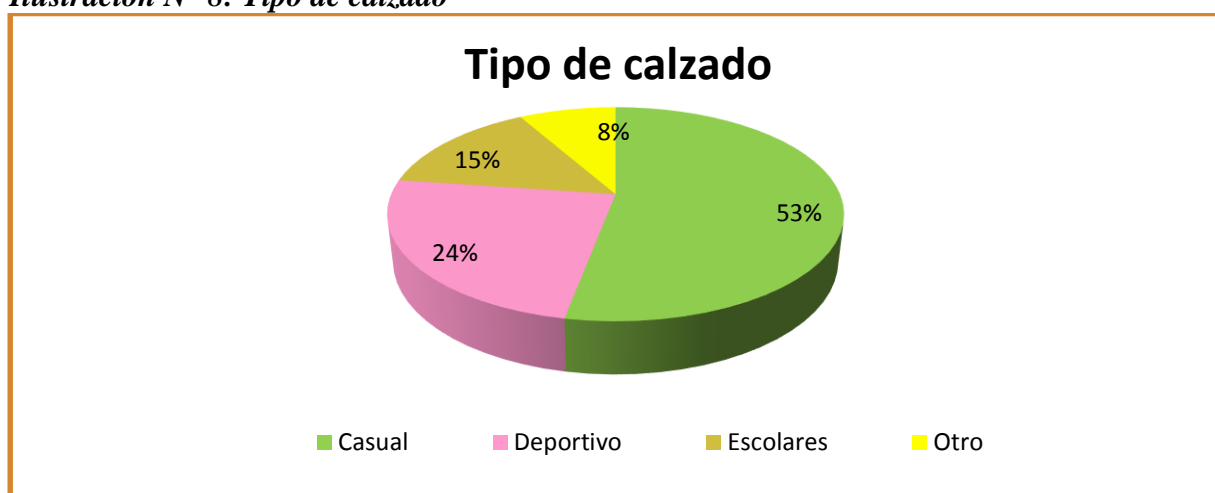
6.- ¿Qué tipo de calzado infantil adquiere usted normalmente?

Tabla N° 15: Tipo de calzado

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Casual	142	53
Deportivo	65	24
Escolares	39	15
Otro	22	8
Total	268	100

Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante
Elaboración: Las Autoras

Ilustración N° 8: Tipo de calzado



Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante
Elaboración: Los Autores

Análisis:

El calzado tipo casual tiene un mayor porcentaje de adquisición es el más comprado por los consumidores debido a las costumbres y la comodidad que ofrece, seguido del calzado deportivo, ya que de 3 a 12 años los niños realizan diferentes actividades extracurriculares, es una etapa en la que se divierten mucho jugando y este tipo de calzado es muy confortable, con cantidades menores se encuentra el calzado escolar porque en el periodo escolar es un requisito indispensable en una institución educativa y en un porcentaje mínimo representa a productos sustitutos.

7.- ¿De qué color prefiere el calzado?

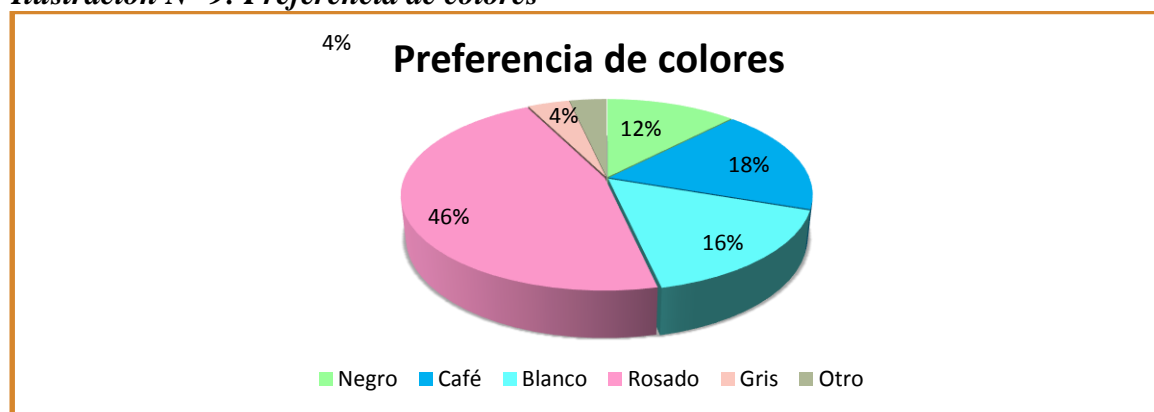
Tabla N° 16: Preferencia de color

opciones	frecuencia	porcentaje
Negro	28	12
Café	41	18
Blanco	37	16
Rosado	105	46
Gris	9	4
Otro	8	4
Total	228	100

Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Ilustración N° 9: Preferencia de colores



Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Análisis:

En la encuesta aplicada se pudo evidenciar que el color rosado es el más preferido en este tipo de calzado principalmente concluyendo que el porcentaje de niñas es mayor al de niños, seguido del color café, debido a que es un color clásico, también tienen preferencia en cantidades inferiores los colores blanco, negro y gris. Estos colores tienen menor acogida por la tendencia de la moda actual.

8.- De acuerdo a las necesidades del niño(a) usted prefiere calzado de:

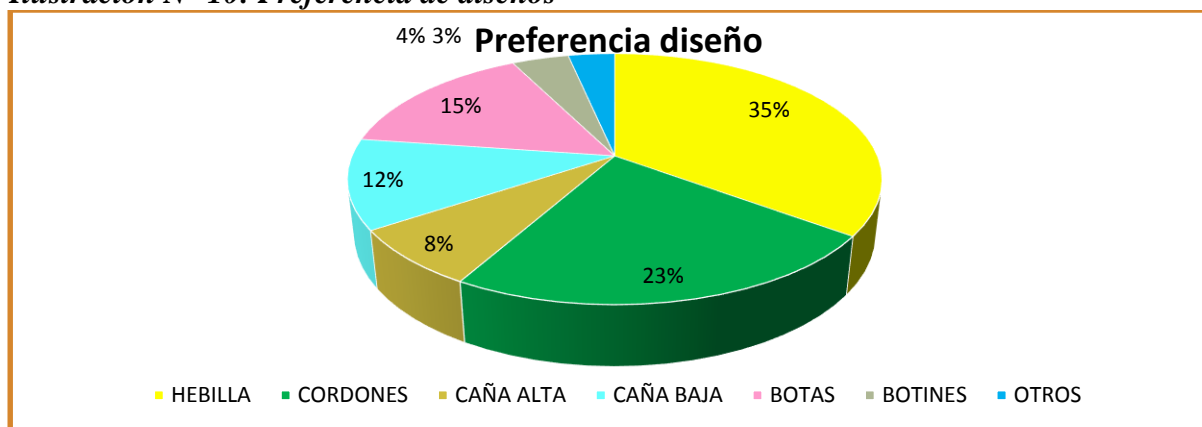
Tabla N° 17: Preferencia diseño.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Hebilla	94	35
Cordones	62	23
Caña alta	20	7
Caña baja	31	12
Botas	41	15
Botines	11	4
Otros	9	3
Total	268	100

Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Ilustración N° 10: Preferencia de diseños



Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Análisis:

Las preferencias del diseño de calzado de los encuestados recae en su mayoría a los zapatos de hebilla debido a la seguridad, comodidad que ofrece al niño, seguido por los zapatos de cordones, dentro de este grupo la mayoría son niños debido a que ellos se identifican más con este tipo de calzado destacando también la seguridad que brinda. También las botas son muy utilizadas por las tendencias actuales en las niñas y en porcentajes menores, están los botines, caña alta, caña baja y otros tipos de calzado.

9.- ¿Qué talla de calzado adquiere usted?

Tabla N° 18: Talla de calzado

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
17 a 20	23	9
21 a 24	27	10
25 a 28	33	12
29 a 32	132	49
32 a 35	53	20
Total	268	100

Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante

Elab

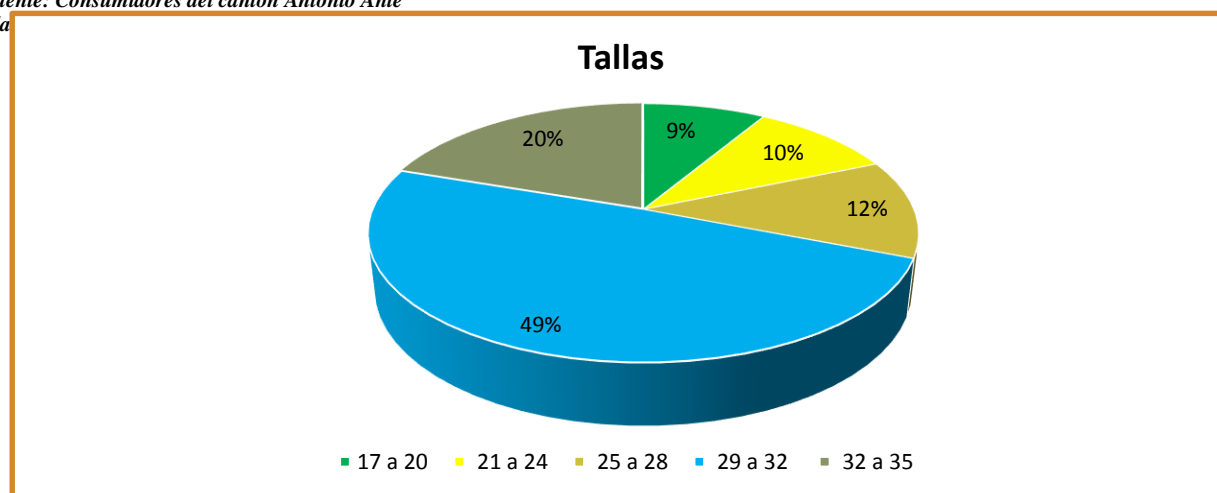


Ilustración N° 11: Tallas

Análisis:

La mayoría de los consumidores han manifestado que compran tallas entre 29 y 32, esto es debido a que existen un mayor número de niños de edades comprendidas de 6 a 9 años, seguido de las tallas 32 a 35, debido a que los niños están en una etapa de desarrollo y realizan varias actividades que afecta al desgaste del calzado, y en porcentajes mínimos las demás tallas.

10.- ¿La calidad es importante para adquirir el calzado?

Tabla N° 19: Importancia calidad

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Sí	230	86
No	38	14
Total	268	100

Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Ilustración N° 62: Importancia calidad



Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Análisis:

Al momento de adquirir el producto, la mayoría de las personas a las cuales se les aplicó la encuesta, consideran a la calidad como un determinante importante que influye para efectuar la compra de los zapatos, mencionando que la calidad es el único factor que garantiza la durabilidad y permanencia del producto en el tiempo.

11.- ¿Cuánto está dispuesto a pagar por un calzado de cuero para niño de calidad?

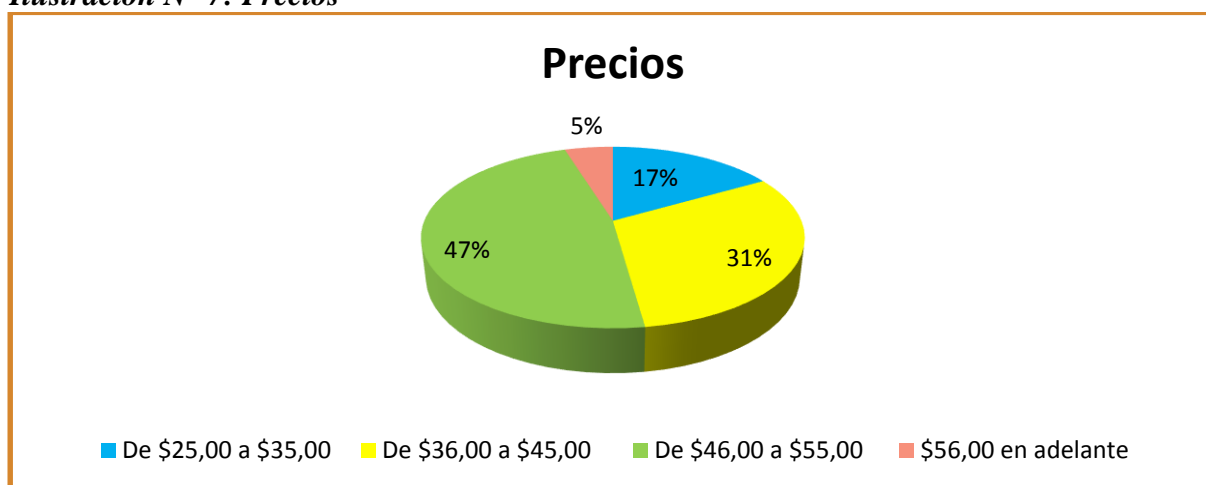
Tabla N° 13: Precios

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
De \$25,00 a \$35,00	45	17
De \$36,00 a \$45,00	83	31
De \$46,00 a \$55,00	127	47
De \$56,00 en adelante	13	5
Total	268	100

Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Ilustración N° 7: Precios



Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Análisis:

La mayoría de encuestados mencionan que estarían dispuestos a pagar un precio de entre \$46,00 y \$55,00 dólares, mencionando que para ellos la calidad es un factor predominante al momento de comprar, también se identificó a aquellos consumidores que pagan por el producto un precio de \$36,00 y \$45,00 dólares, con un porcentaje menor se encuentran consumidores dispuestos a pagar \$25,00 a \$35,00 por la situación económica en la que se encuentra el país.

12.- ¿A través de que medio le gustaría conocer nuestro producto?

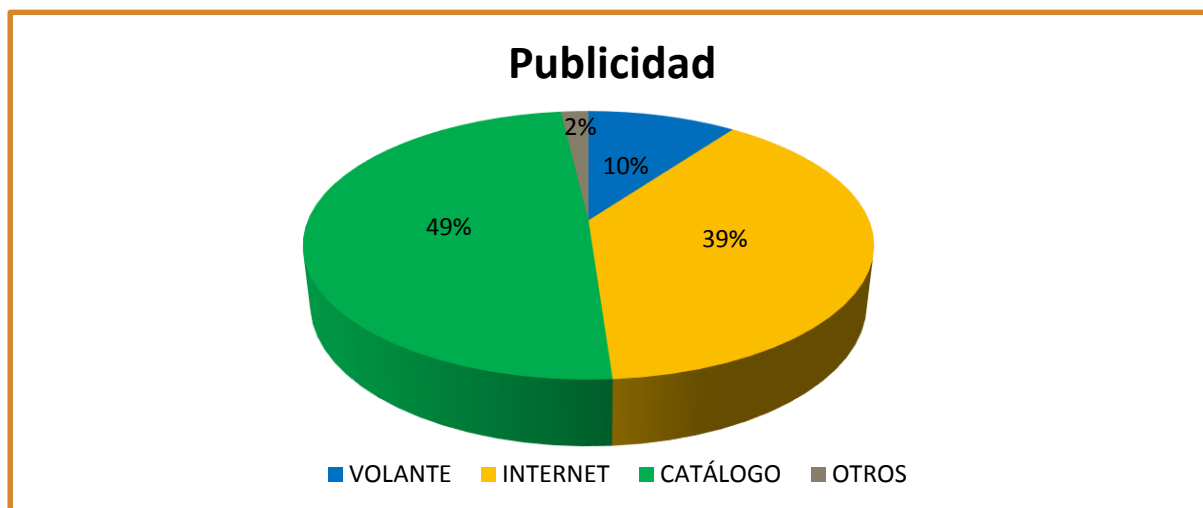
Tabla N° 14: Publicidad

opciones	frecuencia	porcentaje
Volante	27	10
Internet	104	39
Catálogo	132	49
Otros	5	2
Total	268	100

Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Ilustración N° 8: Publicidad



Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Análisis:

Relacionado a la publicidad la mayoría de los consumidores manifestaron que ésta se la realizará a través de catálogo, a una cantidad inferior le gustaría que se lo haga por internet, y a un mínimo de la población por volantes y otros medios.

13.- ¿Qué aspecto considera que debe mejorar el comerciante al momento de vender?

Tabla N° 15: Aspectos a considerar

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Precio	70	26
Calidad	162	61
Presentación	36	13
Total	268	100

Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante
Elaboración: Las Autoras

Ilustración N° 9: Aspectos a considerar



Consumidores del cantón Antonio Ante
Elaboración: Las Autoras

Análisis:

En base a la encuesta aplicada la calidad es el factor más importante que el comerciante debe considerar al momento de adquirir su mercadería, seguido del precio en el que la mayoría manifestó que los precios con los que actualmente se comercializa el calzado son muy altos en relación a la calidad y con un porcentaje mínimo sugieren que se debe mejorar la presentación.

14.- ¿Está satisfecho con el calzado infantil de cuero que adquiere actualmente?

Tabla N° 16: Nivel de satisfacción

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	145	54
No	123	46
Total	268	100

Fuente: Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Ilustración N° 10: Nivel de satisfacción



Consumidores del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

Análisis:

Según las encuestas aplicadas la mayoría de la población objeto de estudio manifestó estar satisfecho con el producto que adquiere, sin embargo existe un porcentaje considerable de insatisfacción en el momento de adquirir su producto, manifestando que se debe a características relacionadas con el diseño, la calidad y precios.

3.7.2 Encuesta aplicada a los comerciantes de calzado

Para aplicar la encuesta a los comerciantes de calzado del cantón Antonio Ante, no se realizó cálculo de la muestra, debido a que hay nueve comerciantes representando una cantidad mínima, cabe recalcar que la información sobre el número de comerciantes de calzado se la obtuvo en la cámara de comercio del cantón, posteriormente se realizó un censo para obtener la información que a continuación se detalla.

Tabla N° 17: Encuesta aplicada a los comerciantes.

N° empresa	Nombre comercial	Mercado meta	Proveniencia del calzado	Principales marcas	Oferta mensual	Precios	Productos sustitutos
1	Anita Shoes	Niños	Colombia	Bublegummes Guiffer Buestan	45	35,00 55,00 60,00	Cuerina
2	La hueca del calzado	Damas Caballeros Niños	Brasil Cotacachi	Buestan Puma Addidas	40	45,00 55,00 60,00	Tela Cuerina
3	Sport Tennis	Niños	Colombia Ambato	Nike Puma Umbro	50	30,00 48,0 55,00	Tela Cuerina
4	Shoylex	Damas Caballeros Niños	Colombia Perú	Relaxe Bublegummers Armaname	35	30,00 40,00 50,00	Cuerina
5	Dayjo	Niños	Colombia Perú	Nike Puma Addidas	40	60,00 49,00 65,00	Cuerina Caucho
6	Ice Shoes	Damas Caballeros Niños	Colombia Cotacachi	Labertin Obell Buestan	55	40,00 50,00 55,00	Cuerina
7	Active Shopping	Damas Caballeros Niños	Brasil Colombia	Puma Adidas Wonderland	30	75,00 80,00 85,00	Cuerina
8	Hi-Ha Shopping	Damas Caballeros Niños	Cuenca Ambato	Bublegummers Buestan D`mateo	40	35,00 40,00 45,00	Cuerina Tela
9	Mercado Local	Damas Caballeros Niños	Perú Colombia	No tiene	280	12,00 15,00 18,00	Cuerina

Fuente: Comerciantes de calzado del cantón Antonio Ante

Elaboración: Las Autoras

3.7.2.1 Análisis e interpretación de la información

De acuerdo a las encuestas aplicadas a los comerciantes de calzado se pudo evidenciar que estas microempresas ofertan calzados tanto para damas, caballeros y niños, de diferentes marcas, estilos y diseños. El calzado proviene de diferentes puntos del país los más destacados son: Cuenca, Cotacachi, Ambato. También de países vecinos como: Colombia, Perú y Brasil.

Los principales clientes que adquieren el calzado en su mayoría son locales, sin embargo es importante resaltar que las ferias realizadas en el cantón atraen a clientes nacionales y extranjeros.

Los comerciantes tienen una oferta promedio mensual de 44 pares de calzado al mes, sin incluir en este promedio al mercado local que está constituido por seis comerciantes que en su promedio ofertan 280 pares de calzado mensual.

El mercado local es el que tiene los precios más bajos en relación con las otras microempresas, el precio promedio es de \$48,00 por par de zapatos, teniendo variaciones mínimas por la similitud en la marca y la calidad que tienen los productos comercializados.

3.8. Descripción del producto

El producto objeto del presente estudio es el calzado de cuero para niños, utilizado en las edades de uno a doce años, considerando que es el complemento del vestuario de las personas, con la finalidad de que por sus características relacionado al diseño, calidad y precio tenga aceptación en el mercado local, satisfaga las necesidades y gustos de los clientes.

Estos zapatos cumplirán con requerimientos necesarios para competir en el mercado. Para lo cual, se han tomado en cuenta los siguientes aspectos.

Forma de la Punta: Debe ser ancha alta para permitir la libre flexión, extensión y separación de los dedos. Las puntas finas son las principales causantes de uñas encarnadas y juanetes.

El Talón: Es bajo debido a que el tacón alto perjudica el desenvolvimiento del pie y de la columna.

Forros y Plantillas: Brinda buena absorción a la humedad.

Horma Anatómica: Ofrece comodidad para los pies del niño. Las hormas estrechas causan deformaciones en los pies.

Materiales Suaves: Permiten, fácil y cómodo calce, por lo que el cuero se mantiene un espesor de 1,4 a 1,6 mm.

Cuellos Acolchados: Funciona como almohadillas que sujeta el pie sin producir daños o roces en las zonas de mayor contacto.

Refuerzo de Talón: Ayuda a mantener en correcta posición esta zona, evitando así la torsión accidental del tobillo.

Puntera Reforzada: Provee seguridad a toda prueba en cada paso. A continuación se muestra una tabla explicativa de los atributos y beneficios del producto.

Tabla N° 18: Materiales

Materiales	Descripción
Cuero	Piel bovina totalmente curtida, teñida y acabada. Se caracteriza por ser de textura fuerte y de larga durabilidad.
Plantillas	Sirven de base para el zapato, elaborados de materiales durables como el caucho.
Cierres	Sus componentes básicos son: los dientes, la cinta, los herrajes y el deslizador.
Hilos	Hilo nylon que se constituye de varias fibras básicas retorcidas.

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

3.8.1. Tipos y diseños

Los diseños del calzado se realizarán de acuerdo a los gustos de los consumidores considerando las tendencias actuales, los colores utilizados serán los más apegados a la moda infantil tal como el rosado, café y negro. Sin descartar los demás que ya depende de los gustos y preferencias del cliente,

3.8.2. Tallas

Las tallas más usadas son las de seis a nueve años; sin embargo el calzado también se elaborará en varias tallas.

3.8.3. Cualidades del producto

- a) El producto se elaborará con materiales de calidad y por ende será de larga durabilidad.
- b) Son productos innovados de acuerdo a la moda actual.

c) Proporciona comodidad para el pie del niño.

d) Forma parte del uso diario del vestir del niño.

Mercado meta.

El mercado meta del proyecto son los niños de uno a doce años del cantón Antonio Ante y tiene como meta cubrir parte del mercado local.

Segmentación del mercado

a) Variables demográficas

Sexo: hombres y mujeres

Edad: De uno a doce años

b) Variable socio-económica

Clase social: Debido a la existencia de productos sustitutos en el mercado, el producto está dirigido principalmente a la clase social media y alta, las personas de clase social baja prefieren comprar zapatos de menor costo.

c) Variables de conducta

Hábito de compra: Los clientes de calzado de cuero para niños del cantón Antonio Ante tienen una frecuencia de compra de dos veces por año de acuerdo a su necesidad y poder adquisitivo.

También, existe personas que prefieren adquirir este producto tres veces al año, una vez al año y muy pocas una vez al mes.

d) Variables geográficas

Localización: El presente proyecto se ubica en la ciudad de Atuntaqui, cantón Antonio Ante en la provincia de Imbabura, por su dinámica en actividades textiles y comerciales, ha logrado gran reconocimiento nacional e internacional.

Densidad: Urbana y rural

3.9. Análisis de la demanda.

La población es de 15.474 hogares al año 2015, de los cuales 373 son objeto de estudio; posterior al análisis e interpretación de la información obtenida en la encuestas se pudo determinar que el 12%, corresponde a hogares que tienen niños menores de un año y hogares en los cuales no hay niños, por lo tanto la población objeto de estudio se disminuyó a 327 lo que representa 13.566 hogares.

De los cuales el 82% si adquieren calzado de cuero para niños, mientras que el 18% no lo compran. A continuación se refleja el valor actual de la demanda.

Tabla N° 19: Identificación de la demanda

Población Año 2015 (11.123hogares)	Porcentaje	Compra anual	Frecuencia de compra
556	5%	6.674	Cada Mes
3.003	27%	12.013	Cada tres meses
6.118	55%	12.235	Cada seis meses
1.446	13%	1.446	Cada año
Total		32.368	

Fuente: Personas encuestadas

Elaboración: Las Autoras

El 82% que representa a 11.123 hogares adquieren y consumen éste producto, multiplicados por la frecuencia de compra se determina la demanda actual de 32.368 unidades.

3.9.1. Proyección de la demanda

La proyección de la demanda se realiza para los cinco años de vida del proyecto, a través del método de crecimiento exponencial, utilizando la tasa de crecimiento poblacional del cantón que según el INEC es del 1.95% en base al censo 2010, utilizada para la proyección de la población en el período 2016-2020

Tabla N° 20: Proyección de la población del cantón Antonio Ante

Año	Población
2010	45.518
2011	46.406
2012	48.233
2013	51.110
2014	55.215
2015	60.812
2016	68.283
2017	78.167
2018	91.227
2019	108.545
2020	131.668

Fuente: INEC

Elaboración: Las Autoras.

- **Estratificación de clases sociales**

Para calcular y proyectar la demanda, se ha considerado la población del cantón Antonio Ante del año 2016 al 2020. De éste número de personas se extrae el 83% que corresponde a las clases medias y altas, cuyo resultado es multiplicado por el 82% que si consume el producto, para luego multiplicar por la frecuencia de compra. A continuación se detalla los resultados por cada año.

Tabla N° 21: Estratificación de clases sociales

Año	Proyección	Estratificación clase media y alta (83%)	Nro. de hogares (3.93)	Nro. De hogares que adquieren calzado de cuero (82%)
2016	68.283	56.675	14.421	11.825
2017	78.167	64.879	16.509	13.537
2018	91.227	75.718	19.267	15.799
2019	108.545	90.092	22.924	18.798
2020	131.668	109.284	27.808	22.802

Fuente: (INEC 2010)

Elaboración: Las Autoras

De la tabla N° 28 a la N°32 se detalla el cálculo realizado para la determinación de la demanda por cada año de vida útil del proyecto.

Tabla N° 22: Proyección demanda año 2016

Población año 2016 (11825)	Porcentaje	Compra anual	Frecuencia de compra
591	5	7.095	Cada Mes
3.193	27	12.771	Cada tres meses
6.504	55	13.008	Cada seis meses
1.537	13	1.537	Cada año
Total		34.412	

Fuente: Personas encuestadas

Elaboración: Las Autoras

Tabla N° 23: Proyección demanda año 2017

Población año 2017 (13537)	Porcentaje	Compra anual	Frecuencia de compra
677	5	8.122	Cada Mes
3.655	27	14.620	Cada tres meses
7.445	55	14.891	Cada seis meses
1.760	13	1.760	Cada año
Total		39.393	

Fuente: Personas encuestadas

Elaboración: Las Autoras

Tabla N° 24: Proyección demanda año 2018

Población año 2018 (15799)	Porcentaje	Compra anual	Frecuencia de compra
790	5	9.479	Cada Mes
4.266	27	17.063	Cada tres meses
8.689	55	17.379	Cada seis meses
2.054	13	2.054	Cada año
Total		45.974	

Fuente: Personas encuestadas

Elaboración: Las Autoras

Tabla N° 25: Proyección demanda año 2019

Población año 2019 (18798)	Porcentaje	Compra anual	Frecuencia de compra
940	5	11.279	Cada Mes
5.075	27	20.302	Cada tres meses
10.339	55	20.678	Cada seis meses
2.444	13	2.444	Cada año
Total		54.702	

Fuente: Personas encuestadas

Elaboración: Las Autoras

Tabla N° 26: Proyección demanda año 2020

Población año 2020 (22802)	Porcentaje	Compra anual	Frecuencia de compra
1.140	5	13.681	Cada Mes
6.157	27	24.627	Cada tres meses
12.541	55	25.083	Cada seis meses
2.964	13	2.964	Cada año
Total		66.355	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: Las Autoras

En base a lo realizado anteriormente, existe la probabilidad de que la demanda de calzado de cuero para niños crezca en un porcentaje favorable para la microempresa; debido que para el año 2016, se proyecta una demanda potencial de 34.412 pares de zapatos y para el último año la demanda asciende a 66.355 pares; con lo que se logra determinar una demanda potencial a satisfacer durante toda la vida útil del proyecto.

3.10. Análisis de la competencia

3.10.1 Características de los competidores

Los competidores de la nueva microempresa son pequeñas y medianas microempresas dedicadas a la comercialización de calzado, los cuales realizan la venta en diversas áreas de la ciudad abarcando clientes tanto locales como nacionales.

3.10.2. Principales competidores

Los principales competidores del proyecto, son empresas que se encuentran en la base de datos de la Cámara de Comercio del Cantón Antonio Ante, que se dedican a la venta de calzado en la ciudad. En el siguiente listado, se presenta el volumen de ventas en forma mensual y anual por las microempresas.

Tabla N° 27: Principales competidores

numero	nombre	ubicación	volumen de ventas mensual	volumen de ventas anual
1	Anita Shoes	General Enríquez y Pérez Guerrero	45	540
2	La hueca del calzado	Rio Amazonas y Eugenio Espejo	40	480
3	Sport Tennis	Bolivar 14-28	50	600
4	Shoylex	Salinas y sucre	35	420
5	Dayjo	General Enríquez 16-17	40	480
6	Ice Shoes	Abdón Calderón	55	660
7	Active Shopping	Rio Amazonas	30	360
8	Hi-Ha Shopping	Eugenio Espejo	40	480
9	Mercado Local	Mercado local	280	3.360
Total			615	7.380

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: Las Autoras

Las 7.380 unidades representa el volumen de venta anual de la competencia la cual servirá como base para realizar la proyección de la oferta a partir del año 2016.

3.11. Análisis de la oferta

El calzado comercializado en Atuntaqui proviene de diferentes puntos del país y de países vecinos, esta información se fundamenta en los datos proporcionados por los comerciantes. Para proyectar la oferta se empleó el método de crecimiento exponencial con la siguiente fórmula.

3.11.1 Proyección de la oferta

Para realizar la proyección de la oferta, se tomó como base el volumen de venta anual de la competencia, misma que corresponde a 7.380 también se consideró la tasa de crecimiento industrial del 2.4%.

$$Q_n = Q_o (1+i)^n$$

En Donde:

Q_n = Oferta Futura

Q_o = Oferta Inicial

i = Porcentaje de crecimiento de la industria

n = Año Proyectado

Cálculo del primer año

$$Q_n = 7380 * (1 + 2.4\%)^1$$

$$Q_n = 7557$$

Tabla N° 28: Proyección de la oferta

Año	Oferta proyectada
2016	7.557
2017	7.738
2018	7.924
2019	8.114
2020	8.309

Elaboración: Las autoras

3.12. Balance oferta- demanda

Posterior a la proyección de la oferta y la demanda se realizó una comparación, la misma que ayudó a determinar la existencia de una demanda potencial insatisfecha, por lo que el calzado que ofertará la nueva microempresa es una buena alternativa para satisfacer parte de esta demanda durante la vida útil del proyecto.

Tabla N° 29: Balance oferta- demanda

Año	Oferta anual (pares)	Demanda anual (pares)	Demanda potencial a satisfacer (pares)
2016	7.557	34.412	26.854
2017	7.738	39.393	31.654
2018	7.924	45.974	38.050
2019	8.114	54.702	46.587
2020	8.309	66.355	58.046

Elaboración: Las Autoras

3.13. Precios

Se accedió a la información de las empresas comercializadoras de calzado en el sector, para la identificación de los precios existentes en el mercado, obteniendo como respuesta tres precios diferentes por cada comerciante, debido a las diferentes marcas comercializadas, por lo que surge la necesidad de realizar un promedio de precios, dando como resultado \$48,00 dólares que corresponde al precio de la competencia.

3.13.1 Niveles de precios actuales

Tabla N° 30: Precios actuales del calzado de cuero para niños

Nro.	Nombre	Precios calzado niños	Precios promedio de calzado
1	Anita Shoes	35,00 55,00 60,00	50
2	La hueca del calzado	45,00 55,00 60,00	53
3	Sport Tennis	30,00 48,00 55,00	44
4	Shoylex	30,00 40,00 50,00	40
5	Dayjo	60,00 49,00 65,00	58
6	Ice Shoes	40,00 50,00 55,00	48
7	Active Shopping	75,00 80,00 85,00	80
8	Hi-Ha Shopping	35,00 40,00 50,00	41
9	Mercado Local	12,00 15,00 18,00 22,00 25,00	18
Promedio total			48,00

Fuente: Comercializadores de calzado

Elaboración: Las Autoras

3.13.2 Proyección del precio

Para proyectar el precio se toma como base el valor de \$48,00 dólares, correspondientes al precio promedio de la competencia, posteriormente se multiplica por la inflación anual del

año 2015, misma que equivale al 3.38%. En el siguiente cuadro se presenta la proyección de precios:

Tabla N° 31: Proyección del precio promedio del calzado

Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
49,62	\$51,30	\$53,03	\$54,83	56,70

Elaboración: Las Autoras

3.14. Identificación de los principales proveedores

Se realizó una investigación directa para determinar los principales proveedores a través de cual se determinó que en la localidad no existen proveedores de materias primas, maquinaria, de igual manera la inexistencia de mano de obra calificada para la elaboración de calzado de cuero para niños.

Por lo que se consideran las siguientes alternativas:

Tabla N° 32: Principales proveedores:

Descripción	Proveedor	Lugar
Cuero, plantilla, forros, fibras y hormas	Distribuidora dimars	Ambato
Maquinaria	Macalzado mercantil ltda	Quito
Mano de obra	Mercado laboral itcc	Cotacachi

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: Las Autoras.

3.15. Análisis de la comercialización, distribución y publicidad del producto.

Las estrategias consideradas para el posicionamiento del producto en el mercado son las siguientes:

3.15.1 Producto

Los criterios utilizados para la fabricación son:

3.15.1.1 Calidad

La mano de obra calificada, la materia prima seleccionada, maquinaria y equipos adecuados permitirán que los productos sean de buena calidad.

3.15.1.2 Marca

Por las características propias del producto, pertenecerán a una marca única e innovadora.

Ilustración N°: 11 Marca del calzado



3.15.1.3 Empaque

El empaque del calzado se lo realizará en cajas de cartón decoradas con el logotipo de la microempresa, este material de las cajas ayudará a que estén mejor allegado y mantenido.

Ilustración N° 12: Caja de empaque



3.15.1.4 Diseño

Los diseños se apegarán a los gustos y preferencias de la moda actual, los mismos que estarán sujetos a cambios por la innovación, como muestra tenemos algunos de ellos.



3.15.1.5 Precio

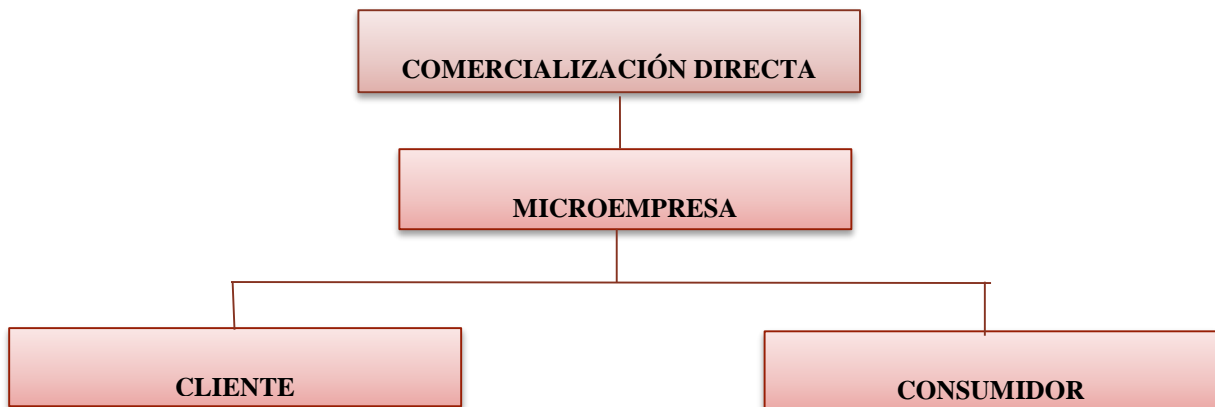
Para que el precio del producto sea competitivo en el mercado se optimizaran recursos mediante controles de costos y gastos, sin descuidar el margen de utilidad fijado internamente, cabe recalcar que se debe considerar también los tipos y diseños de calzado.

3.15.1.6 Plaza

La microempresa estará ubicada en un sector muy transitado y cercano a diversos puntos de la ciudad, además contará con la ambientación necesaria para que el cliente se sienta satisfecho al momento de realizar la compra.

El tipo de canal de comercialización a utilizarse por la microempresa será directa.

Ilustración N° 14: Tipo de canal de comercialización:



Elaboración: Las autora

3.15.8 Promoción y publicidad

El producto se lo hará conocer por medio de la radio, también se realizará entrega de volantes de manera personal. Estas estrategias publicitarias ayudarán a incentivar la compra.

Ilustración N° 15: Diseño hoja volante



3.16 Conclusiones de mercado

- El producto está dirigido a niños de uno a doce años de edad del cantón Antonio Ante, el mismo que satisfaga los diferentes gustos y preferencias los consumidores, el cual será ofertado a nivel local proyectado a cubrir un mercado provincial.
- La demanda potencial a satisfacer de calzado para niños en el cantón es atractiva; la cual está en función a la población de uno a doce años y por ende su crecimiento incrementándose anualmente con una tendencia positiva.
- La oferta de este producto está dada por pequeñas y medianas empresas que se dedican a la comercialización de calzado, oferta que no logra cubrir la demanda existente en el mercado, provocando una demanda potencial a satisfacer.
- El precio del calzado de cuero para niños en el cantón se encuentra en un promedio de \$48,00 dólares y con una proyección para el quinto año de \$ 56,70 dólares.
- La introducción de la microempresa dedicada a la producción y comercialización de calzado de cuero para niños según el estudio de mercado realizado, es factible debido a que su producción permitirá cubrir parte de la demanda potencial existente actualmente.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

En el estudio técnico se realiza la identificación de factores indispensables para poner en marcha la microempresa, principalmente se debe definir el tamaño, la localización y la ingeniería del proyecto, la inversión fija y variable, la tecnología, la maquinaria y equipo y el talento humano

4.1 Tamaño del proyecto

Para definir el tamaño del proyecto nos basamos en la demanda potencial a satisfacer, porque esta nos da un enfoque de la situación del mercado y es un factor importante para determinar la capacidad de producción a ser instalada en la microempresa, es importante mencionar que la capacidad productiva depende también del tipo de calzado que se fabrique, de las maquinarias con que se cuente y a la asignación de la mano de obra. Nuestra microempresa contará con maquinarias y equipos que permitirán producir 24 pares en un tiempo de ocho horas.

Tabla N° 33: Producción y cobertura de mercado.

Año	Demanda potencial a satisfacer	Volumen de producción anual	Cobertura de mercado
1	26.854	6.552	33
2	31.654	6.880	34
3	38.050	7.224	36
4	46.587	7.585	37
5	58.046	7.964	39

Elaborado por: Las autoras.

Se considera la cobertura de mercado, de tal manera que con la producción anual de 7.557 unidades, se pretende cubrir en el primer año el 33% de la demanda potencial a satisfacer existente en el mercado hasta alcanzar en el quinto año una cobertura de mercado del 39%.

4.2. Localización del proyecto

4.2.1. Macro localización

La microempresa se ubicará en la provincia de Imbabura, cantón Antonio Ante, ciudad de Atuntaqui, el principal motivo por el cual se consideró este sector del país para la ubicación de la microempresa es por el crecimiento industrial y turístico factor importante para la ejecución del proyecto.

Ilustración N° 16: Ubicación del cantón Antonio Ante



Fuente: Gobierno Provincial De Imbabura
Elaborado por: Las Autoras

4.2.2. Micro localización

Para determinar la ubicación óptima de la microempresa se utilizó como herramienta una matriz en la cual se analizan los factores que intervienen en cada uno de los sectores, para lo cual se estableció un rango del uno al cuatro; en la que 4 corresponde a la mejor opción y 1 a la peor.

Tabla N° 34: Ubicación de la microempresa

Factor	Puntuación individual			
	Barrios			
	San Luis	Santo domingo	Barrio central	Andrade Marín
Valor	2	2	4	1
Ubicación y dimensión	3	1	4	2
Vías de comunicación	2	2	4	2
Mano de obra	3	2	3	1
Servicios básicos	4	4	4	4
Proveedores	3	3	4	3
Total	17	14	23	13

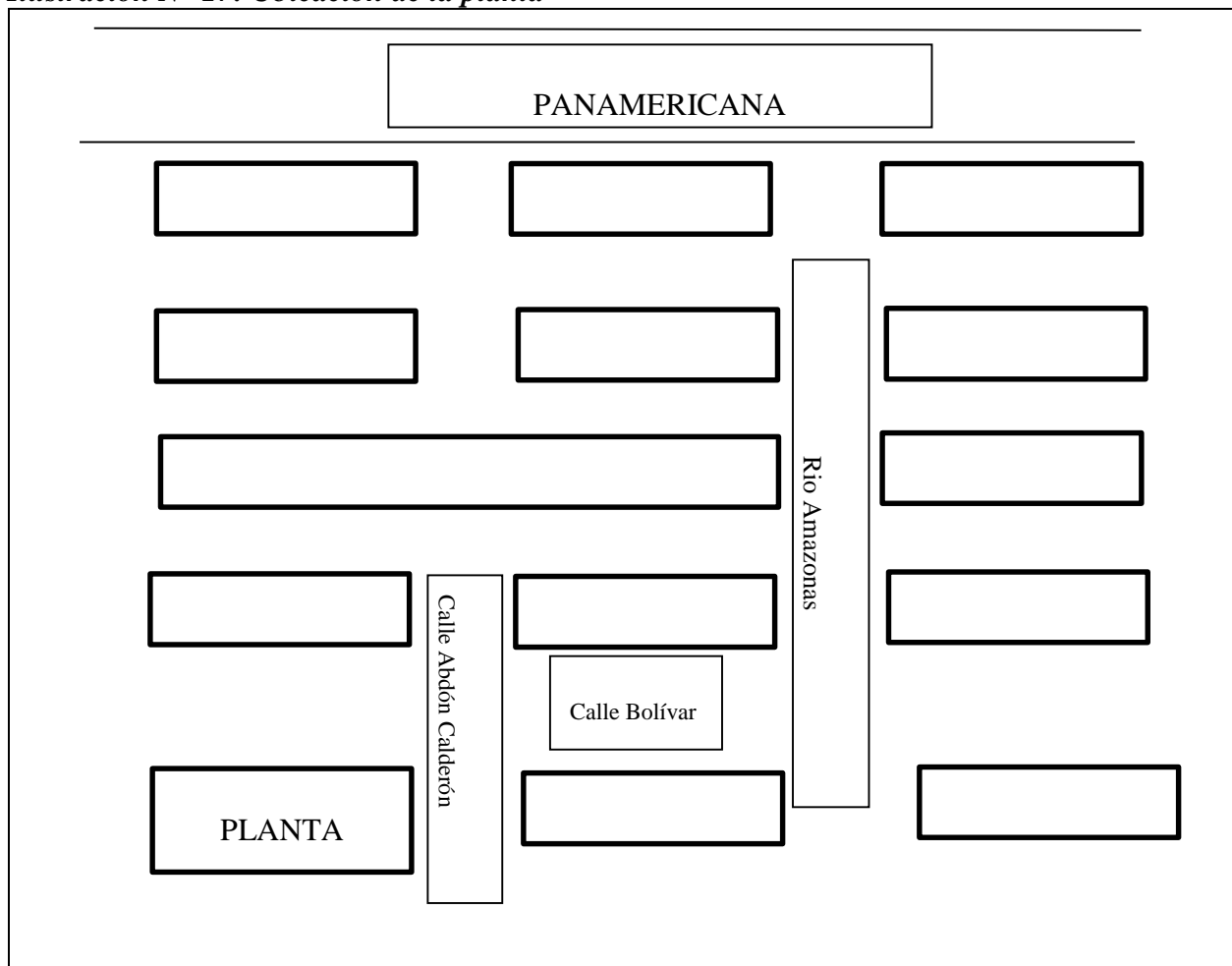
Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Las Autoras

Posterior al análisis de factores se ha podido determinar que la ubicación óptima de la microempresa será en el barrio central del catón Antonio Ante, ésta ubicación se estableció como punto estratégico porque cuenta con vías de fácil accesibilidad, ayudando así al ingreso de nuestros proveedores y clientes.

4.2.3 Ubicación de la Planta

La microempresa estará ubicada en la calles Bolívar y Abdón Calderón 12-53.

Ilustración N° 17: Ubicación de la planta

*Fuente: Municipio De Antonio Ante
Elaborado por: Las Autoras*

Disponibilidad de la infraestructura.

La infraestructura en la cual funcionará la microempresa está en adecuadas condiciones tanto para la producción y comercialización, esta cuenta con un área de 169m². Las instalaciones serán arrendadas por un valor de \$1.500.00.

Ilustración N° 18: Estructura de la planta

*Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las Autoras*

Servicios básicos

Es indispensable que el local arrendado para el funcionamiento de la microempresa cuente con los servicios básicos como: energía eléctrica, agua, teléfono, alcantarillado, alumbrado público.

Disponibilidad de mano de obra

De acuerdo a información obtenida por trabajadores del sector del calzado en el cantón Antonio Ante, se ha podido determinar que existe mano de obra suficiente y de calidad debido a la experticia en dicha labor que han desarrollado la mayoría en la ciudad de Cotacachi, lo cual es una gran oportunidad porque al existir una microempresa que ofrezca fuentes de empleo en la ciudad donde habitan ahorraría recursos tales como tiempo y dinero para los trabajadores.

Cercanías de las fuentes de abastecimiento de materia prima

La microempresa se ubicará en una de las principales calles de la ciudad por lo que es una ventaja al momento de adquirir la materia prima por parte de los proveedores, debido a que las vías de acceso son adecuadas

Cercanía al mercado

La ubicación de la microempresa es un punto clave para que las personas tengan conocimiento de la existencia de la misma y a los clientes les será más fácil acceder a realizar la compra.

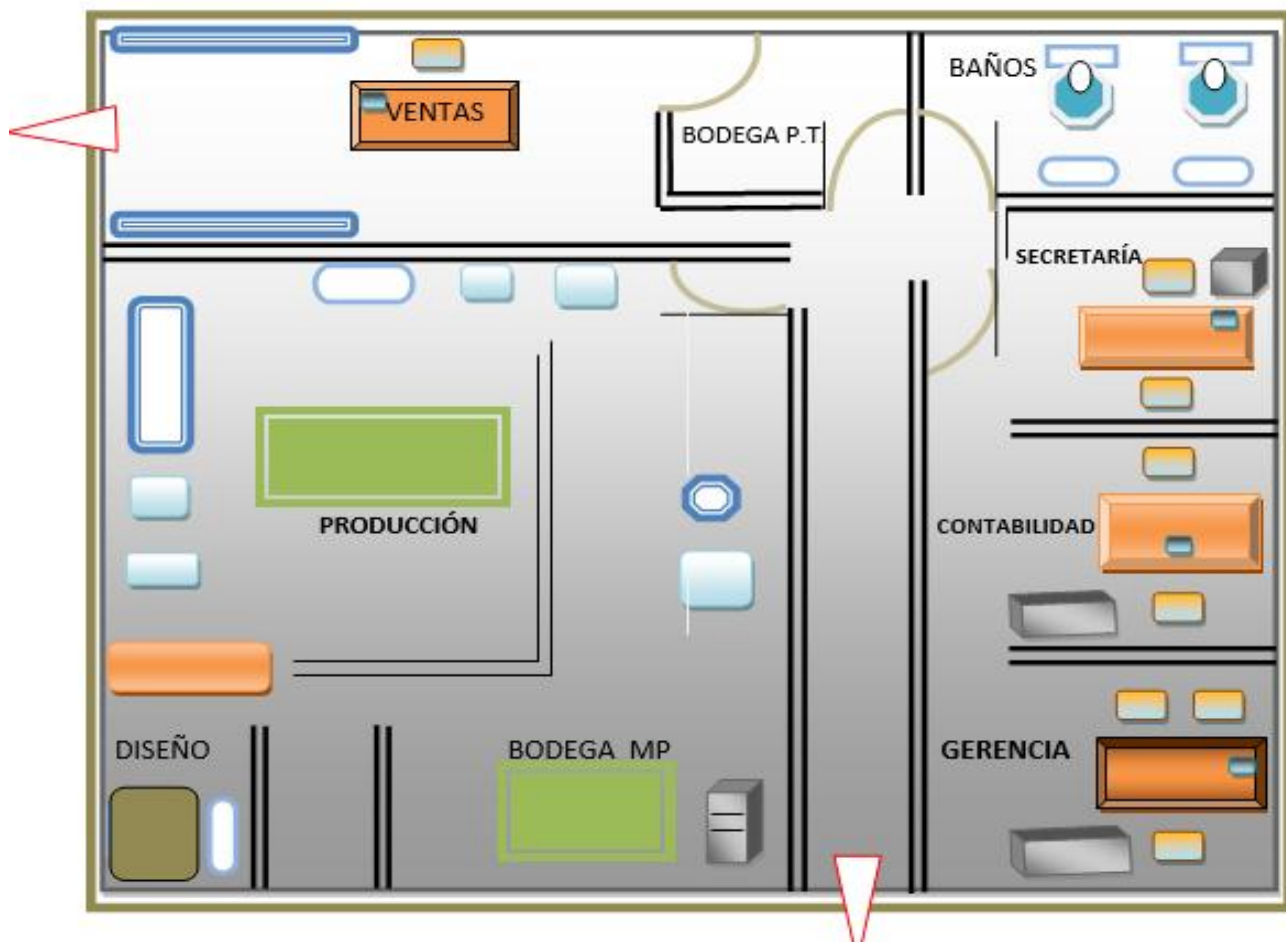
Seguridad

El lugar donde se ubicará la microempresa tiene vigilancia proporcionada por la policía nacional, además existen alarmas comunitarias.

4.2.4 Diseño de las instalaciones

Dentro de las instalaciones existen tres departamentos correspondientes a: producción, administración y ventas, el departamento de producción requiere de mayor espacio físico debido a las maquinarias que se instalarán.

Ilustración N° 19: Diseño de las instalaciones



Elaborado por: Las Autoras

4.2.5 Distribución de la planta

La planta donde funcionará la microempresa será de 169m² los cuales están distribuidos de la siguiente manera.

Tabla N° 35: Distribución de la planta

Área	Distribución (m²)
Producción	62m ²
Diseño	8m ²
Corte	7m ²
Costura	9m ²
Montaje	10m ²
Prefabricado	10m ²
Terminado	8m ²
Bodega	20m ²
Administración	35m ²
Gerencia	13m ²
Contabilidad	12m ²
Secretaría	10m ²
Ventas	45m ²
Almacén	30m ²
Bodega	15m ²
Pasillos y baños	27m ²
Total	169m²

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las autoras.

4.3 Ingeniería del proyecto.

4.3.1 Proceso productivo

La producción de calzado casual de cuero para niños necesita de varias fases las cuales se detallan en la siguiente tabla, al desarrollar este proceso en la transformación de las materias primas se obtiene el producto terminado, se optimiza tiempos y recursos.

Tabla N° 36: Etapas del proceso productivo

Número	Etapas básicas
1	Adquisición de la materia prima e insumos
2	Almacenamiento de materias primas e insumos
3	Traslado de las materias primas e insumos al área de producción
4	Corte de Piezas de cuero y forros
5	Costura o aparado de piezas
6	Maquinado de corte
7	Montado del zapato
8	Prefabricado del zapato
9	Acabado o terminado del zapato
10	Empaque del zapato terminado
11	Almacenamiento del producto terminado

Fuente: Expertos en Producción de Calzado

Elaboración: Las Autoras

4.3.1.1 Descripción de actividades de cada área

El proceso de elaboración de calzado se desarrolla en diferentes áreas de producción y necesita de maquinaria y de la intervención directa de los operarios.

a) Área de diseño

- Diseñar el molde patrón.
- Elaborar el prototipo.
- Desglose de piezas
- Codificar a cada parte del calzado.

b) Área de corte

- Revisar la orden de producción en base a las tallas
- Cortar exactamente las partes acorde al diseño.

c) Área de ensamblado y costura

- Rebajar el filo de las piezas
- Doblado de piezas
- Ensamblaje de piezas.
- Elaboración de costuras.

d) Área de montaje

- Dar forma al corte sobre la horma.
- Preparación de hormas.
- Armado o perforado de plantillas a las hormas.
- Cardado de plantillas.
- Colocación de contrafuertes con pegantes.
- Dar forma al talón.
- Endurecer el talón.
- Armar la punta del zapato

e) Área de prefabricado

- Suavizado del cuero del zapato.
- Cardado de plantas.
- Lavado de plantas.
- Reposo de pegantes.

- Reactivación de pegas y colocación de suelas.

f) Área de terminado.

- Revisar cosidos y pegados.
- Retirar residuos de pegantes.
- Lavar con líquido el zapato.
- Control de calidad.
- Empacar y codificar

Diagrama de bloques

Ilustración N° 20: Diagrama de bloques

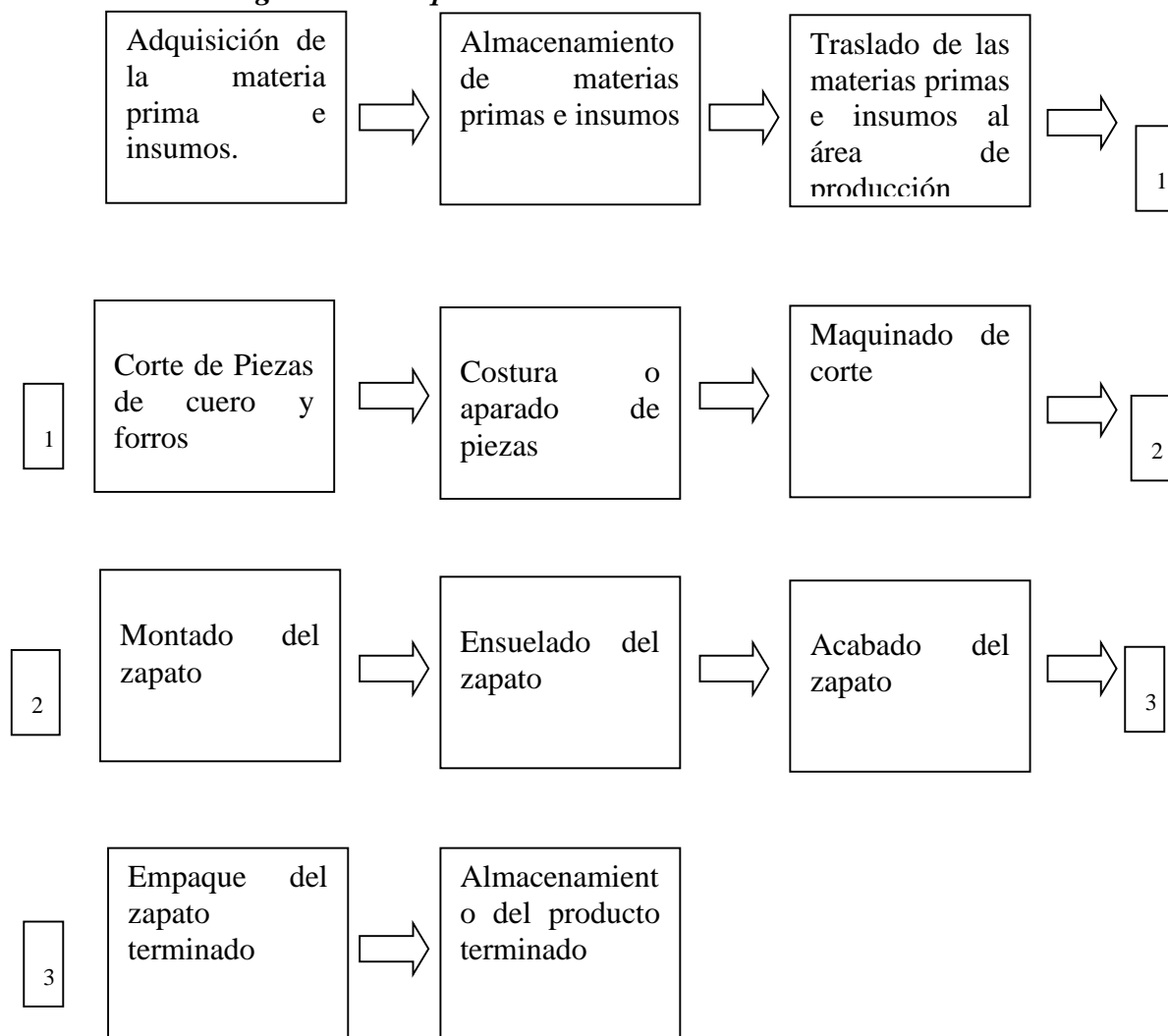








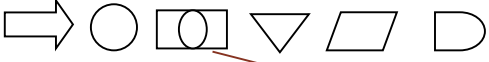
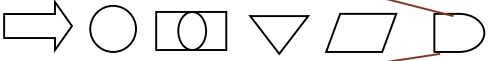


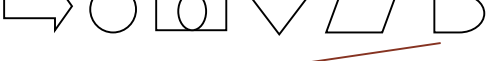
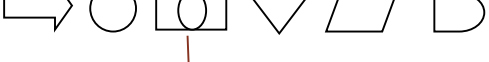

Tabla N° 37: Simbología operativa

Símbolo	Significado
	Transporte
	Operación combinada
	Operación simple
	Almacenamiento
	Demora
	Inspección

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

Tabla N° 38: Plantilla de producción

Simbología	Actividad	Tiempo
	Corte de Piezas de cuero y forros	45 Minutos
	Costura o aparado de piezas	3 Horas
	Maquinado de corte	45 Minutos
	Montado del zapato	1 Hora
	Prefabricado del zapato	1 Hora
	Acabado o terminado del zapato	1 Hora
	Empaque del zapato terminado	1 Hora
Total producción diaria	24 unidades	8 horas

Fuente: Expertos en Producción de Calzado

Elaboración: Las Autoras

4.3.1.2. Tecnología

La producción de este tipo de calzado necesita de maquinarias sofisticadas las cuales las podemos encontrar en diversos mercados tanto nacionales como extranjeros, la disponibilidad de la maquinaria se da gracias a los avances tecnológicos que se presentan constantemente, una vez puesta en marcha la microempresa se estará innovando en los diferentes procesos lo cual exige una constante actualización de la maquinaria.

Es de importancia mencionar que la maquinaria tendrá características específicas que ayuden a cumplir con el nivel de producción establecido y que en ocasiones soporte el trabajo bajo presión cuando se requiera trabajar horas extras.

4.3.3. Inversiones

4.3.3.1 Inversión fija

La inversión fija fue determinada en función del equipamiento requerido por la microempresa para el normal desarrollo de sus actividades

Tabla N° 39: Propiedad planta y equipo.

Descripción	Valor
Maquinaria y Equipo	24.249,43
Muebles y Enseres	4.472,56
Equipo de computación	5.050,00
Equipo de Oficina	614,00
Total activo fijo	34.385,99

Elaboración: Las Autoras

Para iniciar las operaciones es necesario contar con el activo fijo mismo que se distribuirán en las diferentes áreas de la microempresa, el cual lo conforma la maquinaria requerida en el proceso productivo. Los muebles y enseres, el equipo de computación y el equipo de oficina. A continuación se detalla cada rubro que forma parte de la propiedad planta y equipo.

Tabla N° 40: Maquinaria y equipo

Descripción	Cantidad (unidades)	Valor unitario (dólares)	Valor total (dólares)
Maquinaria			
19.757,00			
Máquina de Corte Eléctrica	1	1.522,00	1.522,00
Máquina de coser de agujas simples para bases planas	1	1.742,00	1.742,00
Máquina de coser de agujas dobles para altas colocaciones	1	1.889,00	1.889,00
Máquina de coser de agujas simples para altas colocaciones	1	1.670,00	1.670,00
Máquina Desbastadora	1	1.105,00	1.105,00
Preformadora de Talones	1	1.972,00	1.972,00
Vaporizadora de Cortes	1	1.135,00	1.135,00
Armadora de Puntas	1	1.824,00	1.824,00
Horno Envejecedor	1	1.127,00	1.127,00
Horno Reactivador de Pegantes	1	1.123,00	1.123,00
Prensadora de Bolsa	1	1.325,00	1.325,00
Prensadora Plana	1	1.438,00	1.438,00
Cardadora	1	936,00	936,00
Pantógrafo	1	949,00	949,00
Equipo			6.234,43
Hormas plásticas (pares)	256	23,00	5.888,00
Pinzas de armado	6	9,00	54,00
Uñas para sacar clavos	5	2,80	14,00
Tenaza o corta forros	3	15,72	47,16
Martillo a presión de aire	3	21,96	65,88
Clavador de tacos	2	13,00	26,00
Juego Geométrico de aluminio	1	22,00	22,00
Punzón	3	10,48	31,44
Curvígrafo	2	17,35	34,70
Tijeras	5	10,25	51,25
Total maquinaria y equipo			24.249,43

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Las Autoras

Tabla N° 41: Muebles y enseres

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Archivador vertical dos puertas	3	150,00	450,00
Archivador aéreo cuatro puertas	2	165,00	330,00
Silla giratoria	5	47,90	239,50
Silla normal	6	27,00	162,00
Escritorio modular	5	178,43	892,15
Estanterías para hormas	2	187,00	374,00
Estanterías para producto terminado	4	194,00	776,00
Juego de perchas de fibra (100)	2	87,20	174,40
Estantería MDF acanalada	3	65,00	195,00
Mesa de corte de madera	1	103,51	103,51
Mesa de armado de madera	2	145,00	290,00
Mesa de empaque de madera	3	162,00	486,00
Total muebles y enseres			4.472,56

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Las Autoras

A continuación se detalla la distribución de los muebles y enseres por área.

Tabla N° 42: Muebles y enseres área de producción.

Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Archivador vertical dos puertas	2	150,00	300,00
Silla giratoria	2	47,90	95,80
Silla normal	2	27,00	54,00
Escritorio modular	1	178,43	178,43
Estanterías para hormas	2	187,00	374,00
Mesa de corte de madera	1	103,51	103,51
Mesa de armado de madera	2	145,00	290,00
Mesa de empaque de madera	3	162,00	486,00
Total			1.881,74

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Las Autoras

Tabla N° 43: Muebles y enseres área de administración.

Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Archivador vertical dos puertas	1	150,00	150,00
Archivador aéreo cuatro puertas	2	165,00	330,00
Silla giratoria	2	47,90	95,80
Silla normal	2	27,00	54,00
Escritorio modular	3	178,43	535,29
Total			1.165,09

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Las Autoras

Tabla N° 44: Muebles y enseres área de ventas.

Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Juego de perchas de fibra (100)	2	87,20	174,40
Estantería MDF acanalada	3	65,00	195,00
Estanterías para producto terminado	4	194,00	776,00
Silla normal	2	27,00	54,00
Silla giratoria	1	47,90	47,90
Escritorio modular	1	178,43	178,43
Total			1425,73

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Las Autoras

Tabla N° 45: Equipo de computación

Descripción	Cantidad (unidades)	Valor unitario (dólares)	Valor total (dólares)
Computador HP	5	650,00	3.250,00
Sistema Contable	1	1.800,00	1.800,00
Total equipo de computación			5.050,00

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Las Autoras

Tabla N° 46: Equipo de oficina

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Sumadora	2	130,00	260,00
Telefax	1	270,00	270,00
teléfonos	2	42,00	84,00
Total equipo de oficina			614,00

Fuente: investigación directa

Elaboración: Las Autoras

4.3.3.2. Inversión diferida

Tabla N° 47: Gastos de constitución

Descripción	Valor
Estudio de Factibilidad	800,00
Permiso de constitución	500,00
Publicidad pre operativa	200,00
Adecuaciones de la planta	1.500,00
Total activo diferido	3.000,00

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Las Autoras

Engloba a los trámites legales que se debe realizar en la república del Ecuador para la creación de una microempresa, y adecuaciones necesarias para dar un buen ambiente e imagen corporativa.

4.3.3.3. Talento Humano

El personal que laborará dentro de la microempresa tendrá capacitaciones que ayudaran a tener un mejor desempeño en cada una de las áreas, también se enfatizará el buen comportamiento para mantener un ambiente de trabajo adecuado, la mano de obra será altamente calificada lo cual ayuda a garantizar la calidad de nuestros productos.

- **Mano de obra directa**

La mano de obra la conforma 6 operarios los cuales perciben un sueldo mensual de \$354 de acuerdo a la ley.

Tabla N° 48: Mano de obra directa

N° Personas	Cargo	Sueldo mensual
6	Operarios	2.124,00
	Aporte patronal	258,07
	Décimo tercer sueldo	177,00
	Décimo cuarto sueldo	177,00
Total		2.736,07

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

- **Mano de obra Indirecta**

La mano de obra indirecta está conformada por 1 diseñador y un bodeguero.

Tabla N° 49: Mano de obra Indirecta

N° personas	Cargo	Sueldo mensual
1	Diseñador	400,00
1	Bodeguero	354,00
	Aporte patronal	91,61
	Décimo tercer sueldo	62,83
	Décimo cuarto sueldo	59,00
Total		967,44

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

4.3.4.4. Capital de trabajo

El capital de trabajo fue calculado en función del ciclo de operación de la microempresa productora y comercializadora de calzado de cuero para niños. El ciclo de operación en el proyecto es de un mes; ya que se considera que es el tiempo requerido para que la microempresa empiece a generar ingresos y pueda solventar sus gastos.

- **Materia prima directa.**

Tabla N°: 50 Materia prima zapato tipo botín niño

Materiales	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Cuero	15 dm ²	0,80	12,00
Forro Tafiote	4,5 dm ²	0,15	0,68
Plantilla Normal	1 par	0,08	0,08
Puntera SL-200	1,25 dm ²	0,05	0,06
Contrafuertes SL-300	1,75	0,04	0,07
Argolla	4 unidades	0,90	3,60
Cordones	2unidad	0,21	0,42
Fibra	2,75dm ²	0,17	0,47
Etiqueta plantilla	1 par	0,18	0,18
Plantilla de armado	1 par	1,23	1,23
Costo de materiales unitario			18,79

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 51: Materia prima zapato tipo muñeca

Materiales	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Cuero	10 dm ²	0,85	8,50
Forro Tafiote	9dm ²	0,14	1,26
Plantilla de Armado	1 par	1,85	1,85
Plantilla Normal	1 par	0,29	0,29
Puntera SL-200	1,25 dm ²	0,05	0,06
Contrafuertes SL-300	1 dm ²	0,04	0,04
Fibra	3 dm ²	0,18	0,54
Produatre	1 dm ²	0,06	0,06
Etiqueta plantilla	1 par	1,18	1,18
Costo de materiales unitario			13,78

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 52: Materia prima zapato tipo bota niña

Materiales	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Cuero	15dm ²	0,70	10,50
Forro Tafiote	10 dm ²	0,14	1,40
Plantilla de Armado	1 par	0,90	0,90
Plantilla Normal	1 par	1,08	1,08
Puntera SL-200	1,75dm ²	0,06	0,11
Contrafuertes SL-300	0,50 dm ²	0,05	0,03
Fibra	3,25 dm ²	0,19	0,62
Produatre	1,25 dm ²	0,05	0,06
Etiqueta Plantilla	1 par	1,18	1,18
Costo de materiales unitario			15,87

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

- Costos indirectos de fabricación

Tabla N° 53: Costos indirectos de fabricación

Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Hilo Hylón Primario	4 conos	15,12	60,48
Hilo Hylón Secundario	2conos	18,14	36,28
Pega Amarilla	8 litros	2,50	20,00
Limpiador AT20	18 litros	2,81	50,58
Halogenante CL30	28 litros	3,22	90,16
Vulcanizante	2 litro	26,00	52,00
Pega PU	48 litros	3,28	157,44
Aceite de máquinas	2 galones	45,00	90,00
Cartón prefabricado	420 unidades	0,90	378,00
MOI (Diseño y Bodega)			967,44
Servicios Básicos			568,75
Arriendos			825,00
Mantenimiento maquinaria			120,00
Depreciación			235,82
Total costos indirectos de fabricación			3.651,95
Cif unitarios (420unid.)			8,70

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

A continuación se detalla cada rubro que forma parte de los costos indirectos de fabricación.

Tabla N° 54: Costo de Mano de obra indirecta.

N° personas	Cargo	Sueldo mensual	Sueldo anual
1	Diseñador	400,00	4.800,00
1	Bodeguero	354,00	4.248,00
Total		754,00	9.048,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

- Servicios básicos.

Tabla N° 55: Servicios básicos.

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Energía Eléctrica	750,00	9.000,00
Teléfono	60,00	720,00
Internet	40,00	480,00
Agua	25,00	300,00
Total	875,00	10.500,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 56: Distribución de servicios básicos.

Área	%	Valor mensual	Valor anual
Administrativa	20%	175,00	2.100,00
Producción	65%	568,75	6.825,00
Ventas	15%	131,25	1.575,00
Total		875,00	10.500,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 57: Servicios básicos producción.

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Servicios Básicos	568,75	6.825,00
Total	568,75	6.825,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

- Arriendo de la planta.

Tabla N° 58: Arriendo de la planta.

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Arriendo	1.500,00	18.000,00
Total	1.500,00	18.000,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

- Distribución del arriendo

Tabla N° 59: Distribución del arriendo.

Área	%	Valor mensual	Valor anual
Administrativa	20%	300,00	3.600,00
Producción	55%	825,00	9.900,00
Ventas	25%	375,00	4.500,00
Total		1.500,00	18.000,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 60: Arriendo planta área producción.

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Arriendo de la planta	825,00	9.900,00
Total	825,00	9.900,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 61: Mantenimiento maquinaria

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Gastos por mantenimiento	120,00	1.440,00
Total	120,00	1.440,00

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 62: Depreciación propiedad planta y equipo (producción)

Activo fijo	Valor activo	Vida útil	%	Deprec. Anual	Deprec. mensual
Maquinaria y Equipo	24249,43	10 años	10%	2424,94	202,08
Muebles y Enseres	1881,74	10 años	10%	188,17	15,68
Equipo de Computación	650,00	3 años	33,33%	216,67	18,06
Total depreciación				2829,78	235,82

Elaborado por: Las Autoras

- Gastos administrativos

Tabla N° 63: Gastos Administrativos

Descripción	Valor mensual
Sueldos	2196,96
Suministros de Oficina	302,95
Servicios Básicos	175,00
Servicios de aseo y limpieza	20,00
Mantenimiento Equipo de Comp.	40,00
Arriendos	300,00
Depreciación	118,99
Amortización	50,00
Total gastos administrativos	3203,90

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

A continuación se detalla cada rubro que forma parte de gasto administrativo.

Tabla N° 64: Sueldos Administrativos

N° Personas	Cargo	Sueldo mensual
1	Gerente	750,00
1	Secretaria	400,00
1	Contador	600,00
Aporte patronal		212,63
Décimo tercer sueldo		145,83
Décimo cuarto sueldo		88,50
Total		2.196,96

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 65: Suministros de oficina

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Papel bond resma	3	5,20	15,60
Carpeta plástica	15	0,45	6,75
Esferográfico	10	0,40	4,00
Perforadora	4	4,00	16,00
Grapadora	3	3,50	10,50
Tinta impresora	4	15,00	60,00
Cuaderno espiralado 100 hojas	3	1,80	5,40
Lápiz porta minas	6	2,75	16,50
Borrador	6	0,25	1,50
Basureros	8	4,00	32,00
Factureros	6	6,00	36,00
Sobres de manila	10	0,20	2,00
Caja de grapas	4	2,00	8,00
Caja de clips	6	0,35	2,10
Carpetas archivadoras de cartón	8	5,20	41,60
Sellos automáticos	3	15,00	45,00
Total suministros de oficina			302,95

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 66: Servicios básicos administración

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Servicios Básicos	175,00	2100,00
Total	175,00	2100,00

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 67: Gasto mantenimiento

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Gastos por mantenimiento	40,00	480,00
Total	40,00	480,00

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 68: Gasto arriendo área administración

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Arriendo de la planta	300,00	3600,00
Total	300,00	3600,00

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 69: Gasto depreciación propiedad planta y equipo (administración)

Activo fijo	Valor activo	Vida útil	Porcentaje depreciación	Depreciación anual	Depreciación mensual
Muebles y Enseres	1165,09	10 años	10%	116,51	9,71
Equipo de Computación	3750,00	3 años	33,33%	1250,00	104,17
Equipo de Oficina	614,00	10 años	10,00%	61,40	5,12
Total depreciación activo fijo				1427,91	118,99

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 70: Amortización del gasto de constitución.

Activo diferido	Valor activo	Tiempo de amort.	%	Amort. Anual	Amort. Mensual
Gastos de Constitución	3.000,00	5 años	20	600,00	50,00
Total amortización				600,00	50,00

Elaborado por: Las Autoras

- **Gastos de ventas**

Tabla N° 71: Gasto de Ventas

Descripción	Valor mensual
Sueldos	456,01
Publicidad	230,00
Servicios Básicos	131,25
Arriendos	375,00
Depreciación	29,94
Total gasto ventas	1.222,20

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

A continuación se detalla cada rubro++ que forma parte del gasto de ventas.

Tabla N° 72: Sueldos de ventas

N° Personas	Cargo	Sueldo mensual
1	Vendedor	354,00
	Aporte patronal	43,01
	Décimo tercer sueldo	29,50
	Décimo cuarto sueldo	29,50
Total		456,01

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 73: Gasto publicidad

Descripción	Valor mensual	Valor anual
Publicidad Radial	150,00	1.800,00
Hojas Volantes (300)	80,00	960,00
Total	230,00	2.760,00

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 74: Gasto servicios básicos

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Servicios Básicos	131,25	1.575,00
Total	131,25	1.575,00

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 75 Gasto arriendo venta

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Arriendo de la planta	375,00	4.500,00
Total	375,00	4.500,00

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 76: Depreciación propiedad planta y equipo ventas

Activo fijo	Valor activo	Vida útil	Porcentaje depreciación	Depreciación anual	Depreciación mensual
Muebles y Enseres	1425,73	10 años	10%	142,57	11,88
Equipo de Computación	650,00	3 años	33,33%	216,67	18,06
Total depreciación activo fijo				359,24	29,94

Elaborado por: Las Autoras

- **Gastos Financieros**

Tabla N° 77: Gasto interés

Descripción	Valor
Gasto interés	221,80
Total gastos financieros	221,80

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 78: Amortización de la deuda

Descripción	Valor
Amortización de la deuda	301.10
Total amortización	301.10

Elaborado por: Las Autoras

- **Resumen del capital de trabajo**

El capital de trabajo está constituido por las repartición de dinero del ciclo de operación correspondientes a: materia prima, mano de obra, costos indirectos de fabricación, gastos administrativos, gastos de ventas, gastos financieros y pago de la amortización del capital del préstamo. Este rubro asciende a \$17.587,89 dólares.

Tabla N° 79: Capital de trabajo:

Descripción	Producción mensual	Costo unitario	Valor mensual
Materia prima			
Zapato tipo botín niño	109	18,79	2.051,32
Zapato tipo muñeca	143	13,78	1.968,14
Zapato tipo bota niña	168	15,87	2.666,16
Mano de obra			2.736,07
Costos indirectos de fabricación			3.416,13
Gastos administrativos			3.034,91
Gastos de ventas			1.192,26
Gastos financieros			221,80
Amortización capital del préstamo			301,10
Total capital de trabajo			17.587,89

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

- **Inversión total del proyecto**

La inversión total del proyecto asciende a 54.973,88

Tabla N° 80: Inversión inicial

Maquinaria y Equipo	24.249,43
Muebles y Enseres	4.472,56
Equipo de Computación	5.050,00
Equipo de Oficina	614,00
Total	34.385,99
Inversión diferida	
Gastos de Constitución	3.000,00
Total	3.000,00
Inversión variable	
Capital de Trabajo	17.587,89
Total	17.587,89
Total inversión	54.973,88

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

4.3.4.5 Financiamiento.

La microempresa se constituirá con un capital inicial de 54.973,88 dólares, el mismo que está constituido por las aportaciones de los socios que ascienden a \$30.973,88 dólares y la diferencia de \$24.000.00 dólares obtenida a través de un crédito.

Tabla N° 81: Financiamiento

Descripción	Valor	%	Tasa de ponderación	Valor ponderado
Inversión financiada	24.000,00	40,00	11,09	443,60
Inversión propia	30.973,88	60,00	5,55	333,00
Total inversión	54.973,88	100,00		776,60
Costo de capital(CK)				7,77%

Fuente: Institución financiera

Elaborado por: Las Autor

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

Después de haber realizado el análisis del mercado, los requerimientos técnicos, es necesario hacer un estudio financiero que permita proyectar en términos adecuados, los ingresos, costos y gastos que reportará la microempresa, para determinar si la implementación es viable desde el punto de vista financiero.

El presente proyecto contará con una inversión inicial de \$54.973,88 dólares; misma que está integrada por inversión fija, diferida y variable.

Tabla N° 82: Resumen de la inversión.

Descripción	Valor
Inversión fija	34.385,99
Inversión diferida	3.000,00
Inversión variable	17.587,89
Total inversión	54.973,88

Elaborado por: Las autoras

La inversión inicial del proyecto está constituida por un 67% en inversión fija, 27% en inversión variable y un 6% en inversión diferida. Todos los rubros que constituyen la inversión son indispensables para poner en función la microempresa dedicada a la producción y comercialización de calzado de cuero para niños en el cantón Antonio Ante.

5.1 Presupuesto de ingreso

5.1.1 Ingresos proyectados

La microempresa parte con una producción de 5.040 unidades correspondientes al año cero, las cuales sirven de base para la proyección de los próximos cinco años en base al crecimiento de producción del 5%, con un margen de utilidad del 10% considerado para determinar el precio de venta; los costos y gastos tienen un incremento anual del 3.38% con relación a la inflación.

5.1.2 Volumen de producción proyectado

La microempresa producirá tres tipos de calzado determinados en el estudio de mercado, como base para las proyecciones se consideró las unidades del año cero que corresponden a 5.040 las cuales fueron multiplicadas por la tasa de producción 5%, los resultados de cada tipo de zapato se detallan en la siguiente tabla.

Tabla N° 83: Volumen de producción proyectado

Tipo de zapato	%	Produc. Mensual	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Zapato tipo botín niño	26%	109	1.310	1.376	1.445	1.517	1.593	1.672
Zapato tipo muñeca	34%	143	1.714	1.799	1.889	1.984	2.083	2.187
Zapato tipo bota niña	40%	168	2.016	2.117	2.223	2.334	2.450	2.573
Total producción		420	5.040	5.292	5.557	5.834	6.126	6.432

Elaborado por: Las autora

5.1.3 Precios proyectados

Para determinar el precio de cada tipo de producto; se consideran los costos fijos totales, los mismos que serán prorrateados para la producción total, el costo variable unitario y la utilidad de cada tipo de zapato. Cada rubro se detalla a continuación:

Tabla N° 84: Costos fijos totales

Descripción	En dólares Americanos							
	Total mensual	Total anual	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano de obra directa	2.736,07	32.832,79	32.832,79	35.339,25	40.497,72	43.589,31	46.916,92	50.498,56
Cif-fijos	2.717,01	32.604,12	32.604,12	34.104,35	36.566,51	38.316,11	40.204,08	42.172,11
Mano de Obra Indirecta	967,44	11.609,33	11.609,33	12.495,59	14.323,02	15.416,44	16.593,33	17.860,06
Servicios Básicos	568,75	6.825,00	6.825,00	7.055,69	7.294,17	7.540,71	7.795,59	8.059,08
Mantenimiento maquinaria	120,00	1.440,00	1.440,00	1.488,67	1.538,99	1.591,01	1.644,78	1.700,38
Arriendos	825,00	9.900,00	9.900,00	10.234,62	10.580,55	10.938,17	11.307,88	11.690,09
Depreciación	235,82	2.829,78	2.829,78	2.829,78	2.829,78	2.829,78	2.862,50	2.862,50
Gastos administrativos	3.203,90	38.446,81	38.446,81	40.799,27	45.344,25	48.193,86	51.434,33	54.703,01
Gastos de ventas	1.222,20	14.666,37	14.666,37	15.382,74	16.551,20	17.385,62	18.302,88	19.240,91
Gastos financieros	221,80	2.472,17	2.472,17	2.472,17	2.028,35	1.532,74	979,28	361,22
Total costos fijos	10.100,97	121.022,26	121.022,26	128.097,77	140.988,03	149.017,63	157.837,48	166.975,81
Costos fijos unitarios			24,01	24,21	25,37	25,54	25,76	25,96

Elaborado por: Las autora

Tabla N° 85: Costos variables unitarios

Costo variable unitario	
En dólares Americanos	
Materia prima directa	Costo
Zapato tipo botín niño	18,79
Zapato tipo muñeca	13,78
Zapato tipo bota niña	15,87
CIF-Variable	Costo
CIF-Variable unitario (5040 unid.)	2,23
Cv según el tipo de zapato	
Zapato tipo botín niño	21,01
Zapato tipo muñeca	16,01
Zapato tipo bota niña	18,10

Elaborado por: Las autora

Tabla N° 86: Costos variables unitarios proyectados

Tipo de zapato	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Zapato tipo botín niño	21,01	22,02	23,08	24,18	25,35	26,56
Zapato tipo muñeca	16,01	16,78	17,58	18,43	19,31	20,24
Zapato tipo bota niña	18,10	18,96	19,87	20,83	21,83	22,88

Elaborado por: Las autora

Tabla N° 87: Precios proyectados

En dólares Americanos					
Año 0					
Tipo de zapato	Cfu	Cvu	Ct	Utilidad	Pv
Zapato tipo botín niño	24,01	21,01	45,02	4,50	49,53
Zapato tipo muñeca	24,01	16,01	40,02	4,00	44,02
Zapato tipo bota niña	24,01	18,10	42,11	4,21	46,32
Año 1					
Tipo de zapato	Cfu	Cvu	Ct	Utilidad	Pv
Zapato tipo botín niño	24,21	22,02	46,23	4,62	50,85
Zapato tipo muñeca	24,21	16,78	40,98	4,10	45,08
Zapato tipo bota niña	24,21	18,96	43,17	4,32	47,49
Año 2					
Tipo de zapato	Cfu	Cvu	Ct	Utilidad	PV
Zapato tipo botín niño	25,37	23,08	48,45	4,84	53,29
Zapato tipo muñeca	25,37	17,58	42,96	4,30	47,25
Zapato tipo bota niña	25,37	19,87	45,25	4,52	49,77
Año 3					
Tipo de zapato	Cfu	Cvu	Ct	Utilidad	Pv
Zapato tipo botín niño	25,54	24,18	49,73	4,97	54,70
Zapato tipo muñeca	25,54	18,43	43,97	4,40	48,36
Zapato tipo bota niña	25,54	20,83	46,37	4,64	51,01
Año 4					
Tipo de zapato	Cfu	Cvu	Ct	Utilidad	Pv
Zapato tipo botín niño	25,76	25,35	51,11	5,11	56,22
Zapato tipo muñeca	25,76	19,31	45,08	4,51	49,58
Zapato tipo bota niña	25,76	21,83	47,59	4,76	52,35
Año 5					
Tipo de zapato	Cfu	Cvu	Ct	Utilidad	Pv
Zapato tipo botín niño	25,96	26,56	52,52	5,25	57,77
Zapato tipo muñeca	25,96	20,24	46,20	4,62	50,82
Zapato tipo bota niña	25,96	22,88	48,83	4,88	53,72

Elaborado por: Las autoras

Tabla N° 88: Proyección de ingresos

En dólares Americanos						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Zapato tipo botín niño	64.898,53	69.962,86	76.995,49	82.973,92	89.548,03	96.620,00
Volumen Proyectado	1.310	1.376	1.445	1.517	1.593	1.672
Precio Proyectado	49,53	50,85	53,29	54,70	56,22	57,77
Zapato tipo muñeca	75.437,80	81.113,66	89.268,40	95.939,98	103.275,42	111.135,27
Volumen Proyectado	1.714	1.799	1.889	1.984	2.083	2.187
Precio Proyectado	44,02	45,08	47,25	48,36	49,58	50,82
Zapato tipo bota niña	93.379,59	100.521,85	110.627,10	119.038,81	128.288,03	138.216,38
Volumen Proyectado	2.016	2.117	2.223	2.334	2.450	2.573
Precio Proyectado	46,32	47,49	49,77	51,01	52,35	53,72
Total ingresos proyectados	233.715,92	251.598,36	276.891,00	297.952,70	321.111,48	345.971,66

Elaborado por: Las autoras.

5.2 Presupuesto de egreso

5.2.1. Presupuesto de costos

5.2.1.1 Determinaciones de costos

Los componentes de cada rubro que forman parte de los tres elementos del costo son proyectados a partir del año cero con el incremento del 3.38% correspondiente a la inflación, a excepción de las depreciaciones que se mantienen constantes.

- **Materia prima directa (MPD)**

Se considera materia prima a los materiales que se utiliza directamente en la elaboración del producto, dentro del proyecto se emplearan los siguientes

Tabla N° 89: Materia prima zapato tipo botín niño

Materiales	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Cuero	15 dm ²	0,80	12,00
Forro Tafiote	4,5 dm ²	0,15	0,68
Plantilla Normal	1 par	0,08	0,08
Puntera SL-200	1,25 dm ²	0,05	0,06
Contrafuertes SL-300	1,75	0,04	0,07
Argolla	4 unidades	0,90	3,60
Cordones	2unidad	0,21	0,42
Fibra	2,75dm ²	0,17	0,47
Etiqueta plantilla	1 par	0,18	0,18
Plantilla de armado	1 par	1,23	1,23
Costo de materiales unitario			18,79

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autora

Tabla N° 90: Materia prima zapato tipo muñeca

Materiales	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Cuero	10 dm ²	0,85	8,50
Forro Tafiote	9dm ²	0,14	1,26
Plantilla de Armado	1 par	1,85	1,85
Plantilla Normal	1 par	0,29	0,29
Puntera SL-200	1,25 dm ²	0,05	0,06
Contrafuertes SL-300	1 dm ²	0,04	0,04
Fibra	3 dm ²	0,18	0,54
Produatre	1 dm ²	0,06	0,06
Etiqueta plantilla	1 par	1,18	1,18
Costo de materiales unitario			13,78

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Las Autoras

Tabla N° 91: Materia prima zapato tipo bota niña

Materiales	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Cuero	15dm ²	0,70	10,50
Forro Tafiote	10 dm ²	0,14	1,40
Plantilla de Armado	1 par	0,90	0,90
Plantilla Normal	1 par	1,08	1,08
Puntera SL-200	1,75dm ²	0,06	0,11
Contrafuertes SL-300	0,50 dm ²	0,05	0,03
Fibra	3,25 dm ²	0,19	0,62
Produatre	1,25 dm ²	0,05	0,06
Etiqueta Plantilla	1 par	1,18	1,18
Costo de materiales unitario			15,87

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Las Autoras

- **Mano de obra**

La mano de obra la integran 6 operarios que perciben un salario de \$ 354 más beneficios de ley, el crecimiento del sueldo se realizó en función al aumento salarial de los últimos 5 años correspondiente al 7,63%, a continuación el valor se refleja en la siguiente tabla.

Tabla N° 92: Variación salarial

Año	Salario	Variación anual
2011	264,00	
2012	292,00	0,10606061
2013	318,00	0,08990411
2014	340,00	0,06918239
2015	354,00	0,041176471
		7,63%

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Las Autoras

Mano de Obra Directa

El valor de la mano de obra incluye el sueldo más beneficios de ley.

Tabla N° 93: Mano de obra

Mano de obra			
Área	N° operarios	Sueldo total	Costo total
Área de Corte	1	354,00	354,00
Área de Costura	2	354,00	708,00
Área de Montaje	1	354,00	354,00
Área de Prefabricado	1	354,00	354,00
Área de Terminado	1	354,00	354,00
Total costo de mano de obra			2.736,07
Costo de mano de obra unitario (420 unidades)			6,51

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Las Autoras

Tabla N° 94: Determinación costo mano de obra directa

N° personas	Cargo	Sueldo mensual	Sueldo anual
6	Operarios	2.124,00	25.488,00
Total		2.124,00	25.488,00

Elaboración: Las Autoras

Tabla N° 95: Proyección de la mano de obra directa

En dólares Americanos						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo Básico Unificado	25.488,00	27.433,75	29.528,05	31.782,22	34.208,47	36.819,95
Aporte Patronal	3.096,79	3.333,20	3.587,66	3.861,54	4.156,33	4.473,62
Fondos de Reserva			2.460,67	2.648,52	2.850,71	3.068,33
Décimo Tercer Sueldo	2.124,00	2.286,15	2.460,67	2.648,52	2.850,71	3.068,33
Décimo Cuarto Sueldo	2.124,00	2.286,15	2.460,67	2.648,52	2.850,71	3.068,33
Total anual	32.832,79	35.339,25	40.497,72	43.589,31	46.916,92	50.498,56
Total mensual	2.736,07	2.944,94	3.374,81	3.632,44	3.909,74	4.208,21
Mano de obra por unidad	6,51	6,68	7,29	7,47	7,66	7,85

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Las Autoras

- **Costos indirectos de fabricación (CIF)**

Los costos indirectos de fabricación están constituidos por la materia prima indirecta, la mano de obra indirecta y los gastos incurridos en el área de producción; estos no intervienen directamente en la elaboración del producto, pero si son indispensable para terminarlos. Estos costos indirectos de fabricación serán absorbidos por el volumen de producción total.

Tabla N° 96: Costos indirectos de fabricación

Costos indirectos de fabricación			
Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Hilo Hylón Primario	4 conos	15,12	60,48
Hilo Hylón Secundario	2conos	18,14	36,28
Pega Amarilla	8 litros	2,50	20,00
Limpiador AT20	18 litros	2,81	50,58
Halogenante CL30	28 litros	3,22	90,16
Vulcanizante	2 litro	26,00	52,00
Pega PU	48 litros	3,28	157,44
Aceite de máquinas	2 galones	45,00	90,00
Cartón prefabricado	520 unidades	0,90	378,00
MOI (Diseño y Bodega)			967,44
Servicios Básicos			568,75
Arriendos			825,00
Mantenimiento maquinaria			120,00
Depreciación			235,82
Total costos indirectos de fabricación			3651,95
CIF unitarios (420unid.)			8,70

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Las Autoras

Tabla N° 97: Proyección de los costos variables unitarios

Costos Indirectos de Fabricación	43.823,40	45.702,84	47.683,51	49.771,71	52.006,89	54.330,80
Hilo Hylón Primario	725,76	750,29	775,65	801,87	828,97	856,99
Hilo Hylón Secundario	435,36	450,08	465,29	481,01	497,27	514,08
Pega Amarilla	240,00	248,11	256,50	265,17	274,13	283,40
Limpiador AT20	606,96	627,48	648,68	670,61	693,28	716,71
Alogenizante CL30	1.081,92	1.118,49	1.156,29	1.195,38	1.235,78	1.277,55
Vulcanizante	624,00	645,09	666,90	689,44	712,74	736,83
Pega PU	1.889,28	1.953,14	2.019,15	2.087,40	2.157,96	2.230,89
Aceite de máquinas	1.080,00	1.116,50	1.154,24	1.193,26	1.233,59	1.275,28
Cartón prefabricado	4.536,00	4.689,32	4.847,82	5.011,67	5.181,07	5.356,19
MOI (Diseño y Bodega)	11.609,33	12.495,59	13.449,50	14.476,24	15.581,35	16.770,83
Servicios Básicos	6.825,00	7.055,69	7.294,17	7.540,71	7.795,59	8.059,08
Arriendos	9.900,00	10.234,62	10.580,55	10.938,17	11.307,88	11.690,09
Mantenimiento maquinaria	1.440,00	1.488,67	1.538,99	1.591,01	1.644,78	1.700,38
Depreciación	2.829,78	2.829,78	2.829,78	2.829,78	2.862,50	2.862,50
Volumen Producción Anual	5.040	5.292	5.557	5.834	6.126	6.432
CIF - Unitario	8,70	8,64	8,58	8,53	8,49	8,45

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Las Autoras

Tabla N° 98: Depreciación producción

Activo fijo	Valor activo	Vida útil	%	Deprec. Anual	Deprec. mensual
Maquinaria y Equipo	24.249,43	10 años	10%	2.424,94	202,08
Muebles y Enseres	1.881,74	10 años	10%	188,17	15,68
Equipo de Computación	650,00	3 años	33,33%	216,67	18,06
Total depreciación				2.829,78	235,82

Elaboración: Las Autoras

Tabla N° 99: Proyección depreciación producción

Descripción	Depreciación anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maquinaria y equipo	2.424,94	2.424,94	2.424,94	2.424,94	2.424,94	2.424,94
Muebles y Enseres	188,17	188,17	188,17	188,17	188,17	188,17
Equipo de Computación	216,67	216,67	216,67	216,67	249,39	249,39
Total depreciación		2.829,78	2.829,78	2.829,78	2.862,50	2.862,50

Elaboración: Las Autoras

NOTA: *La depreciación del equipo de computación del cuarto y quinto año corresponden al valor de la depreciación del equipo adquirido en el año cuarto (re inversión).

Unificación y proyección de los costos

La proyección de los costos se realiza en base a la inflación correspondiente al 3.38%.

Tabla N° 100 Unificación de costos

En dólares Americanos						
Materia Prima Directa	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Zapato tipo botín niño	18,79	19,42	20,08	20,75	21,46	22,18
Zapato tipo muñeca	13,78	14,25	14,73	15,23	15,74	16,27
Zapato tipo bota niña	15,87	16,41	16,96	17,53	18,13	18,74
Mano de Obra Directa	32.832,79	35.339,25	40.497,72	43.589,31	46.916,92	50.498,56
Volumen Producción Anual	5.040	5.292	5.557	5.834	6.126	6.432
Costo MOD Unitaria	6,51	6,68	7,29	7,47	7,66	7,85
Costos Indirectos de Fabricación	43.823,40	45.702,84	47.683,51	49.771,71	52.006,89	54.330,80
Volumen Producción Anual	5.040	5.292	5.557	5.834	6.126	6.432
CIF - Unitario	8,70	8,64	8,58	8,53	8,49	8,45
Costo Unitario de Producción						
Zapato tipo botín niño	33,99	34,73	35,95	36,76	37,60	38,48
Zapato tipo muñeca	28,99	29,56	30,60	31,23	31,89	32,57
Zapato tipo bota niña	31,08	31,72	32,83	33,54	34,27	35,04

Elaborado por: Las autoras

Tabla N° 101 Costos proyectados

En dólares Americanos						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Zapato tipo botín niño	44546,47	47.791,22	51.931,71	55.758,06	59.895,97	64.353,10
Volumen Proyectado	1310	1.376	1.445	1.517	1.593	1.672
Costo Proyectado	33,99	34,73	35,95	36,76	37,60	38,48
Zapato tipo muñeca	49680,80	53.191,08	57.810,07	61.950,26	66.424,04	71.235,14
Volumen Proyectado	1714	1.799	1.889	1.984	2.083	2.187
Costo Proyectado	28,99	29,56	30,60	31,23	31,89	32,57
Zapato tipo bota niña	62656,40	67.145,92	72.970,56	78.265,29	83.988,73	90.148,34
Volumen Proyectado	2016	2.117	2.223	2.334	2.450	2.573
Costo Proyectado	31,08	31,72	32,83	33,54	34,27	35,04
Total costos proyectados	156883,66	168.128,21	182.712,34	195.973,60	210.308,74	225.736,58

Elaborado por: Las autoras

5.2.2 Presupuesto de gastos.

El presupuesto de gastos corresponden a los gastos administrativos, de ventas y financieros tendrán un incremento anual del 3.38% de acuerdo a la inflación, a diferencia de los sueldos que se proyectarán en función de la tasa de variación salarial de 7.63%, tomando como base los valores correspondientes al año cero.

5.2.2.1 Gastos Administrativos

Los gastos administrativos son aquellos contraídos en el control y la dirección de la microempresa estos gastos incluyen sueldos, suministros de oficina, mantenimiento, servicios básicos, arriendos, depreciaciones y amortizaciones.

Tabla N° 102: Gastos administrativos

Gastos administrativos	
Descripción	Valor mensual
Sueldos	2.196,96
Suministros de Oficina	302,95
Servicios Básicos	175,00
Servicios de aseo y limpieza	20,00
Mantenimiento Equipo de Comp.	40,00
Arriendos	300,00
Depreciación	118,99
Amortización	50,00
Total gastos administrativos	3.203,90

Elaborado por: Las autoras

Tabla N° 103: Proyección sueldos administración.

En dólares Americanos						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo Básico Unificado	21.000,00	22.603,14	24.328,66	26.185,91	28.184,95	30.336,59
Aporte Patronal	2.551,50	2.746,28	2.955,93	3.181,59	3.424,47	3.685,90
Fondos de Reserva			2.027,39	2.182,16	2.348,75	2.528,05
Décimo Tercer Sueldo	1.750,00	1.883,60	2.027,39	2.182,16	2.348,75	2.528,05
Décimo Cuarto Sueldo	1.062,00	1.143,07	1.230,34	1.324,26	1.425,35	1.534,16
Total anual	26.363,50	28.376,09	32.569,71	35.056,08	37.732,26	40.612,74
Total mensual	2.196,96	2.364,67	2.714,14	2.921,34	3.144,36	3.384,40

Elaborado por: Las autoras

Tabla N° 104: Gasto depreciación administración

Activo fijo	Valor activo	Vida útil	Porcentaje depreciación	Depreciación anual	Depreciación mensual
Muebles y Enseres	1.165,09	10 años	10%	116,51	9,71
Equipo de Computación	3.750,00	3 años	33,33%	1.250,00	104,17
Equipo de Oficina	614,00	10 años	10,00%	61,40	5,12
Total depreciación activo fijo				1427,91	118,99

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Tabla N° 105: Proyección depreciación administración

Activo fijo	Depreciación anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Muebles y Enseres	116,51	116,51	116,51	116,51	116,51	116,51
Equipo de Computación	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.438,77	1.438,77
Equipo de Oficina	61,40	61,40	61,40	61,40	61,40	61,40
Total depreciación		1.427,91	1.427,91	1.427,91	1.616,68	1.616,68

Elaborado por: Las autoras

NOTA: *La depreciación del equipo de computación del cuarto y quinto año corresponden al valor de la depreciación del equipo adquirido en el año cuarto (reversión).

Tabla N° 106: Gasto amortización

Activo diferido	Valor activo	Tiempo de amort.	%	Amort. Anual	Amort. Mensual
Gastos de Constitución	3.000,00	5 años	20	600,00	50,00
Total amortización				600,00	50,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras.

Tabla N° 107: Amortización anual

Descripción	Amort. Anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de constitución	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Total amortización		600,00	600,00	600,00	600,00	600,00

Elaborado por: Las autoras.

Proyección de los gastos administrativos

La proyección de los gastos se realizó en base a la inflación a diferencia de los sueldos que se proyectan de acuerdo a la variación salarial de los últimos cinco años. Las depreciaciones se mantienen constantes.

Tabla N° 108: Proyección de los gastos administrativos

Gastos administrativos (Dólares Americanos)						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos	26.363,50	28.376,09	32.569,71	35.056,08	37.732,26	40.612,74
Suministros de Oficina	3.635,40	3.758,28	3.885,31	4.016,63	4.152,39	4.292,74
Servicios Básicos	2.100,00	2.170,98	2.244,36	2.320,22	2.398,64	2.479,72
Servicios de aseo y limpieza	240,00	248,11	256,50	265,17	274,13	283,40
Manten. Equipo de Comp.	480,00	496,22	513,00	530,34	548,26	566,79
Arriendos	3.600,00	3.721,68	3.847,47	3.977,52	4.111,96	4.250,94
Depreciación	1.427,91	1.427,91	1.427,91	1.427,91	1.616,68	1.616,68
Amortización	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Total gastos administrativos	38.446,81	40.799,27	45.344,25	48.193,86	51.434,33	54.703,01

Elaborado por: Las autoras.

5.2.2.2 Gasto ventas

Son gastos comerciales relacionados con las ventas de un determinado período, incluye gastos sueldos, gastos por publicidad, servicios básicos, arriendos y depreciaciones.

Tabla N° 109: Gasto de ventas

Gastos de ventas	
Descripción	Valor mensual
Sueldos	456,01
Publicidad	230,00
Servicios Básicos	131,25
Arriendos	375,00
Depreciación	29,94
Total gasto ventas	1.222,20

Elaborado por: Las autoras.

Tabla N° 110: Proyección sueldo ventas

En dólares Americanos						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo Básico Unificado	4.248,00	4.572,29	4.921,34	5.297,04	5.701,41	6.136,66
Aporte Patronal	516,13	555,53	597,94	643,59	692,72	745,60
Fondos de Reserva			410,11	441,42	475,12	511,39
Décimo Tercer Sueldo	354,00	381,02	410,11	441,42	475,12	511,39
Décimo Cuarto Sueldo	354,00	381,02	410,11	441,42	475,12	511,39
Total anual	5.472,13	5.889,87	6.749,62	7.264,89	7.819,49	8.416,43
Total mensual	456,01	490,82	562,47	605,41	651,62	701,37

Elaborado por: Las autoras

Tabla N° 111: Gasto depreciación ventas

Activo fijo	Valor activo	Vida útil	Porcentaje depreciación	Depreciación anual	Depreciación mensual
Muebles y Enseres	1425,73	10 años	10%	142,57	11,88
Equipo de Computación	650,00	3 años	33,33%	216,67	18,06
Total depreciación activo fijo				359,24	29,94

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Tabla N° 112: Proyección depreciación ventas

Activo fijo	Depreciación anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Muebles y Enseres	142,57	142,57	142,57	142,57	142,57	142,57
Equipo de Computación	216,67	216,67	216,67	216,67	249,39	249,39
Total depreciación		359,24	359,24	359,24	391,96	391,96

Elaborado por: Las autoras

NOTA: *La depreciación del equipo de computación del cuarto y quinto año corresponden al valor de la depreciación del equipo adquirido en el año cuarto (reversión).

Tabla N° 113: Proyección gasto ventas.

Gasto de ventas (Dólares Americanos)						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos	5.472,13	5.889,87	6.749,62	7.264,89	7.819,49	8.416,43
Publicidad	2.760,00	2.853,29	2.949,73	3.049,43	3.152,50	3.259,06
Servicios Básicos	1.575,00	1.628,24	1.683,27	1.740,16	1.798,98	1.859,79
Arriendos	4.500,00	4.652,10	4.809,34	4.971,90	5.139,95	5.313,68
Depreciación	359,24	359,24	359,24	359,24	391,96	391,96
Total gasto de ventas	14.666,37	15.382,74	16.551,20	17.385,62	18.302,88	19.240,91

Elaborado por: Las autoras

5.2.2.3 Gastos financieros

Corresponde a los intereses de las obligaciones financieras, la inversión financiada asciende a \$24.000,00 dólares, los cuales serán solicitados a la Corporación Financiera Nacional (CFN), a una tasa de interés de 11,09% anual, conformando el pasivo de la microempresa.

Tabla N° 114: Financiamiento del proyecto

Descripción	Valor	%
Inversión financiada	24.000,00	40,00
Inversión propia	30.973,88	60,00
Total inversión	54.973,88	100,00

Fuente: Presupuesto de la Inversión

Elaborado por: Las autoras

Tabla N° 115: Amortización de la deuda

Monto	24.000,00
Tasa	11,09 anual
Plazo	5 años
N° Pagos mensual	60

Fuente: Corporación Financiera Nacional (CFN).

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 116: Amortización de la deuda

Nro.	Valor actual	Interés	Capital pagado	Saldo Deudor
1	522,90	221,80	301,10	23.698,90
2	522,90	219,02	303,88	23.395,03
3	522,90	216,21	306,69	23.088,34
4	522,90	213,37	309,52	22.778,82
5	522,90	210,51	312,38	22.466,44
6	522,90	207,63	315,27	22.151,17
7	522,90	204,71	318,18	21.832,98
8	522,90	201,77	321,12	21.511,86
9	522,90	198,81	324,09	21.187,77
10	522,90	195,81	327,09	20.860,69
11	522,90	192,79	330,11	20.530,58
12	522,90	189,74	333,16	20.197,42
13	522,90	186,66	336,24	19.861,18
14	522,90	183,55	339,35	19.521,83
15	522,90	180,41	342,48	19.179,35
16	522,90	177,25	345,65	18.833,71
17	522,90	174,05	348,84	18.484,86
18	522,90	170,83	352,07	18.132,80

19	522,90	167,58	355,32	17.777,48
20	522,90	164,29	358,60	17.418,88
21	522,90	160,98	361,92	17.056,96
22	522,90	157,63	365,26	16.691,70
23	522,90	154,26	368,64	16.323,06
24	522,90	150,85	372,04	15.951,02
25	522,90	147,41	375,48	15.575,54
26	522,90	143,94	378,95	15.196,59
27	522,90	140,44	382,45	14.814,13
28	522,90	136,91	385,99	14.428,14
29	522,90	133,34	389,56	14.038,59
30	522,90	129,74	393,16	13.645,43
31	522,90	126,11	396,79	13.248,64
32	522,90	122,44	400,46	12.848,18
33	522,90	118,74	404,16	12.444,03
34	522,90	115,00	407,89	12.036,13
35	522,90	111,23	411,66	11.624,47
36	522,90	107,43	415,47	11.209,01
37	522,90	103,59	419,31	10.789,70
38	522,90	99,71	423,18	10.366,52
39	522,90	95,80	427,09	9.939,43
40	522,90	91,86	431,04	9.508,39
41	522,90	87,87	435,02	9.073,36
42	522,90	83,85	439,04	8.634,32
43	522,90	79,80	443,10	8.191,22
44	522,90	75,70	447,20	7.744,03
45	522,90	71,57	451,33	7.292,70
46	522,90	67,40	455,50	6.837,20
47	522,90	63,19	459,71	6.377,49
48	522,90	58,94	463,96	5.913,53
49	522,90	54,65	468,25	5.445,29
50	522,90	50,32	472,57	4.972,71
51	522,90	45,96	476,94	4.495,77
52	522,90	41,55	481,35	4.014,43
53	522,90	37,10	485,80	3.528,63
54	522,90	32,61	490,29	3.038,34
55	522,90	28,08	494,82	2.543,53
56	522,90	23,51	499,39	2.044,14
57	522,90	18,89	504,00	1.540,13
58	522,90	14,23	508,66	1.031,47
59	522,90	9,53	513,36	518,11
60	522,90	4,79	518,11	0,00

Fuente: Corporación Financiera Nacional (CFN).

Elaborado por: Las autoras

Tabla N° 117: Pago interés y capital anual

En dólares Americanos					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pago capital	3.802,58	4.246,40	4.742,01	5.295,47	5.913,53
Pago interés	2.472,17	2.028,35	1.532,74	979,28	361,22
Total	6.274,75	6.274,75	6.274,75	6.274,75	6.274,75

Elaborado por: Las Autoras

5.3 Punto de equilibrio contable

El punto de equilibrio de la microempresa se da cuando los costos totales son iguales a los ingresos totales; es decir aquel nivel donde no existe utilidad ni pérdida, para determinar el punto de equilibrio se consideró los datos del año cero, por lo tanto la microempresa debe vender 4.485 unidades para tener un equilibrio. El procedimiento se detalla en la siguiente tabla.

Tabla N° 118: Punto de equilibrio contable

En dólares Americanos				
Producto	Precio de venta	Costo variable	M.c producto	Porcentaje
Zapato tipo botín niño	50,85	22,02	28,83	35
Zapato tipo muñeca	45,08	16,78	28,30	32
Zapato tipo bota niña	47,49	18,96	28,52	33
Total	143,42	33,90	109,52	100

Elaborado por: Las Autoras

$$PE(\text{Unidades}) = \frac{\text{Costo.Fijo.Total}}{PVu - CVu}$$

$$MCp = (PVu - CVu) * \% + \dots \dots \dots n$$

$$MCp = (50,85 - 22,02) * 35\% + (45,08 - 16,78) * 32,\% + (47,49 - 18,96) * 33\%$$

$$MCp = 28,56$$

$$PE = \frac{128.097,77}{28,56}$$

$$PE = 4.485 \text{ unidades}$$

Tabla N° 119: Punto de equilibrio por producto

Producto	Porcentaje	P.e. producto	Precio de venta	P.e. dólares
Zapato tipo botín niño	35%	1.590	50,85	80.852,48
Zapato tipo muñeca	32%	1.410	45,08	63.552,86
Zapato tipo bota niña	33%	1.485	47,49	70.518,96
Total	100%	4.485		214.924,30

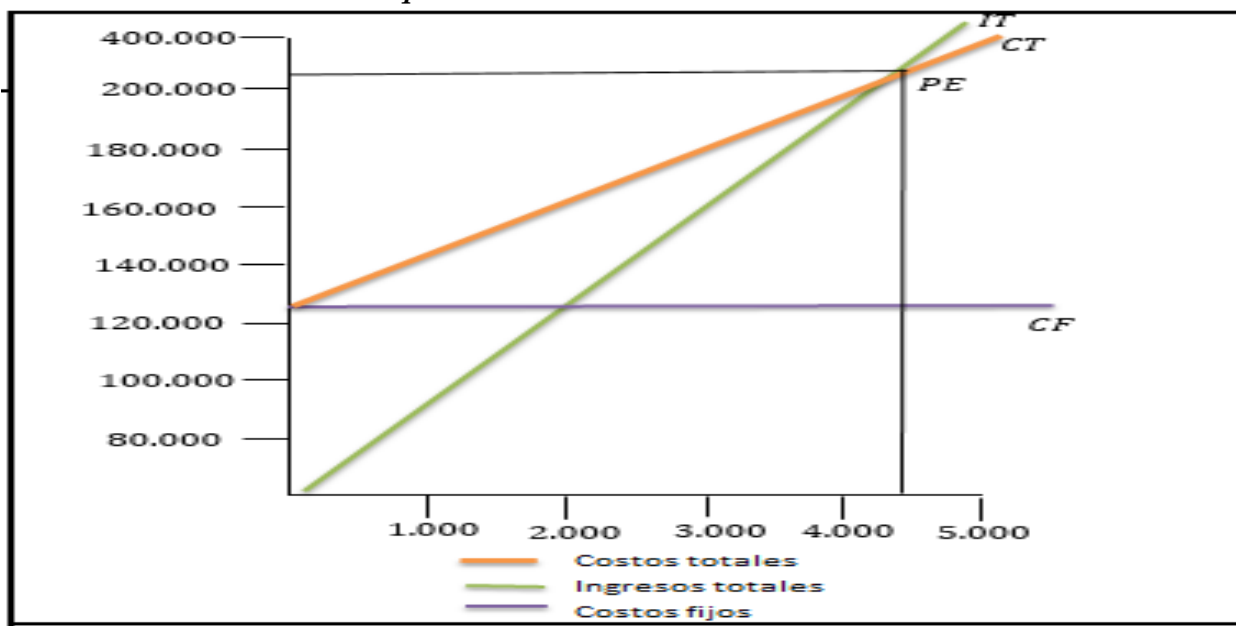
Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 120: Costos totales en el punto de equilibrio

En dólares Americanos			
Producto	P.e unidades	Costo variable	Cvt (dólares)
Zapato tipo botín niño	1.590	22,02	35.012,89
Zapato tipo muñeca	1.410	16,78	23.651,19
Zapato tipo bota niña	1.485	18,96	28.162,44
Costo variable Total			86.826,53
Costo Fijo Total			128.097,77
Costo total del Punto de equilibrio			214.924,30

Elaborado por: Las Autoras

La microempresa para alcanzar el punto de equilibrio debe vender 4.485 unidades, y así obtener un ingreso total de \$214.924,30 dólares, valor que es igual a los costos totales.

Ilustración N° 21: Punto de equilibrio

5.4 Reinversión

La reinversión está conformada por el valor del Equipo de computación que es de \$5.812,64 que será adquirido en el cuarto año, el equipo antiguo será sustituido por uno nuevo. Para determinar éste valor se considera el precio del equipo adquirido al inicio del proyecto de \$5.050,00 para luego proyectar su precio al cuarto año en base a la inflación, quedando determinado de la siguiente manera:

Tabla N° 121: Reinversión

Año	Valor activo	Valor reinversión
0	5.050,00	
1		5.292,40
2		5.546,44
3		5.812,66
4		5.812,66

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 122: Equipo de computación año 2019

Descripción	Cantidad (unidades)	Costo unitario (dólares)	Costo total (dólares)
Computador Accer	5	748,16	3.740,80
Sistema contable	1	2.071,84	2.071,84
Total equipo de computación			5.812,64

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 123: Equipo de computación por área año 2019

Descripción	Cantidad (unidades)	Costo unitario	Costo Total (dólares)
Equipo de computación producción			
Computador Accer	1	748,16	748,16
Total			748,16
Equipo de computación administración			
Computador Accer	3	748,16	2.244,48
Sistema contable	1	2.071,84	2.071,84
Total			4.316,32
Equipo de computación ventas			
Computador Accer	1	748,16	748,16
Total			748,16
Total equipo de computación			5.812,64

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 124: Depreciación equipo de computación por área año 2019

Activo fijo	Valor activo (dólares)	Vida útil	%	Depreciación anual	Depreciación mensual
Depreciación producción					
Equipo de computación	748,16	3 años	33,33%	249,36	20,78
Total				249,36	20,78
Depreciación administración					
Equipo de computación	4316,32	3 años	33,33%	1438,63	119,88
Total				1438,63	119,88
Depreciación ventas					
Equipo de computación	748,16	3 años	33,33%	249,36	20,78
Total				249,36	20,78
Total depreciación				1937,35	161,44

Elaborado por: Las Autoras

5.5 Estado de situación inicial

En el Estado de Situación Inicial se detalla la posición económica y financiera de la microempresa en su etapa de inversión y de operabilidad; en el cual se detalla la inversión variable, la inversión fija y la inversión diferida; constituyendo un activo total de \$54.973,88 dólares, mientras que en el pasivo forma parte de la inversión financiada de \$24.000,00 dólares y el patrimonio de \$30.973,88 dólares.

Estado de Situación Inicial Compañía Limitada “kids Shoes” Año 2015

Tabla N° 125: Estado de situación inicial

Activo		Pasivo	
Propiedad planta y equipo			
Inversión fija		Inversión financiada	24.000,00
Maquinaria y Equipo	24.249,43	Total pasivo	24.000,00
Muebles y Enseres	4.472,56		
Equipo de Computación	5.050,00		
Equipo de Oficina	614,00		
Total	34.385,99		
Inversión diferida		Patrimonio	
Gastos de Constitución	3.000,00	Inversión Propia	30.973,88
Total	3.000,00	Total patrimonio	30.973,88
Inversión variable			
Capital de Trabajo	17.587,89		
Total	17.587,89		
Total activo	54.973,88	Total pasivo + patrimonio	54.973,88

Elaborado por: Las Autoras

Flujo de efectivo proyectado
Empresa “kids shoes”
Período 2015 – 2020

Tabla N° 125: Flujo de efectivo proyectado.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo Inicial	0,00	26.230,32	57.455,71	92.797,52	127.246,81
A) Actividades de operación					
Utilidad Neta	16.452,99	20.058,97	23.116,75	26.577,19	30.451,55
(+) Gastos que no representan desembolsos	5.216,93	5.216,93	5.216,93	5.471,15	5.471,15
(-) Utilidad en venta de Activos Fijos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) Variaciones de CTN Origen	8.362,98	10.195,88	11.750,14	13.509,07	15.478,39
(-) Variación de CTN Aplicación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	30.032,91	35.471,78	40.083,82	45.557,41	51.401,08
B) Actividades de inversión					
Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Venta de activos fijos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
venta de inversiones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
cobro de préstamos otorgados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos	0,00	0,00	0,00	5.812,64	0,00
adquisición de activos fijos	0,00	0,00	0,00	5.812,64	0,00
adquisición de acciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
préstamos otorgados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Fondos	0,00	0,00	0,00	-5.812,64	0,00
C) Actividades de financiamiento					
Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
emisión de acciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
emisión de bonos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
adquisición de préstamos (L/P)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos	3.802,58	4.246,40	4.742,01	5.295,47	5.913,53
pago de dividendos	0,00				
pago de préstamo (L/P)	3.802,58	4.246,40	4.742,01	5.295,47	5.913,53
rembolos de capital	0,00				
Fondos aplicado por a.f.	-3.802,58	-4.246,40	-4.742,01	-5.295,47	-5.913,53
Total flujo de efectivo anual	26.230,32	31.225,38	35.341,81	34.449,30	45.487,55
Saldo Final A+B+C	26.230,32	57.455,71	92.797,52	127.246,81	172.734,36

Elaborado por: Las Autoras

Balance general proyectado
Empresa “kids shoes”
Período 2015 – 2020

Tabla N° 126: Balance general proyectado

Año	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Activo						
Activo de libre disponibilidad	20.587,89	46.218,21	76.843,60	111.585,40	145.434,70	190.322,25
Capital de Trabajo	20.587,89	46.218,21	76.843,60	111.585,40	145.434,70	190.322,25
Propiedad del proyecto	34.385,99	29.769,06	25.152,13	20.535,19	21.476,69	16.605,54
Maquinaria	24.249,43	21.824,49	19.399,54	16.974,60	14.549,66	12.124,72
Muebles y enseres	4.472,56	4.025,30	3.578,05	3.130,79	2.683,54	2.236,28
Equipo de oficina	614,00	552,60	491,20	429,80	368,40	307,00
Equipo de Computación	5.050,00	3.366,67	1.683,33	0,00	3.875,09	1.937,55
Total Activo	54.973,88	75.987,27	101.995,72	132.120,60	166.911,39	206.927,79
Obligaciones						
Préstamo bancario	24.000,00	20.197,42	15.951,02	11.209,01	5.913,53	0,00
15% Participación						
Trabajadores por pagar		3.722,40	8.260,62	13.490,66	19.503,60	26.393,09
22% Impuesto a la renta por pagar		4.640,59	10.298,24	16.818,35	24.314,48	32.903,38
Total Obligaciones	24.000,00	28.560,40	34.509,89	41.518,01	49.731,61	59.296,47
Patrimonio						
Aporte/Capital	30.973,88	30.973,88	30.973,88	30.973,88	30.973,88	30.973,88
Utilidad del Ejercicio		16.452,99	36.511,96	59.628,70	86.205,90	116.657,44
Total Patrimonio	30.973,88	47.426,87	67.485,84	90.602,58	117.179,78	147.631,32
Total Pasivo y Patrimonio	54.973,88	75.987,27	101.995,72	132.120,60	166.911,39	206.927,79

Elaborado por: Las Autoras

Estado de productos elaborados y vendidos. La compañía vende todas las unidades elaboradas.

Estado de Productos Elaborados y Vendidos
Compañía Limitada “kids Shoes”
Año 2015

Tabla N° 126: Estado de productos elaborados y vendidos.

Detalle	Número de unidades Año 0	M.P.D (Unidad)	Valor
Compras Netas Materias Primas			80.227,48
Zapato tipo botín niño	1.310	18,79	24.615,86
Zapato tipo muñeca	1.714	13,78	23.617,69
Zapato tipo bota niña	2.016	15,87	31.993,92
Inventario Inicial Materias Primas			0,00
Inventario Final Materias Primas			0,00
Materia Prima Utilizada			80.227,48
Mano de obra directa			32832,79
Costo Primo			113.060,27
Costos Indirectos de Fabricación			43.823,40
Costo Total de Manufactura			156.883,66
Inventario Inicial Producción en Proceso			0,00
Inventario Final Producción en Proceso			0,00
Costo Total de Artículos Producidos			156.883,66
Inventario Inicial Productos Terminados			0,00
Inventario Final Productos Terminados			0,00
Costo de ventas			156.883,66

Elaborado por: Las Autoras

5.6 Estado de resultado proyectado

Para la proyección del Estado de Resultados se tomaron en cuenta las ventas, costos y gastos proyectados.

En el Estado de Pérdidas y Ganancias se determina que la utilidad proyectada la cual en el primer año es de \$27.288,14 antes de la Participación de los Trabajadores y el Impuesto a la Renta, posteriormente se originan \$3.722,40 dólares correspondiente a la Participación de Trabajadores y un Impuesto a la Renta de \$4.640,59 dólares, deducidos los rubros anteriores se obtiene una utilidad neta proyectada de \$16.452,99 dólares. Durante toda la vida útil del proyecto se obtiene una utilidad. Además, la microempresa para la determinación del impuesto a la renta se acoge a lo estipulado en el código de la producción.

Estado de resultados proyectado
Compañía Limitada “kids Shoes”
Año 2015-2020

Tabla N° 127: Estado de resultado proyectado

Estado de pérdidas y ganancias						
En dólares Americanos						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	233.715,9					
Ventas proyectadas	2	251.598,36	276.891,00	297.952,70	321.111,48	345.971,66
	156883,6					
Costo de ventas	6	168.128,21	182.712,34	195.973,60	210.308,74	225.736,58
Utilidad bruta en ventas	76832,25	83.470,15	94.178,65	101.979,10	110.802,75	120.235,08
Gastos operativos proyectados						
Gastos administrativos	38.446,81	40.799,27	45.344,25	48.193,86	51.434,33	54.703,01
Gastos de ventas	14.666,37	15.382,74	16.551,20	17.385,62	18.302,88	19.240,91
Total gastos proyectados	53.113,18	56.182,01	61.895,45	65.579,47	69.737,20	73.943,92
Utilidad operativa proyectada	23.719,07	27.288,14	32.283,20	36.399,63	41.065,54	46.291,16
Gastos financieros	2.472,17	2.472,17	2.028,35	1.532,74	979,28	361,22
Utilidad del 15% PTU y 25% IR	21.246,90	24.815,97	30.254,85	34.866,89	40.086,27	45.929,94
(-) 15% Participación Trabajadores	3.187,04	3.722,40	4.538,23	5.230,03	6.012,94	6.889,49
Utilidad antes 22% IMPUESTOS	18059,87	21.093,58	25.716,62	29.636,86	34.073,33	39.040,45
(-) 22% Impuesto a la Renta	3973,17	4.640,59	5.657,66	6.520,11	7.496,13	8.588,90
= Utilidad neta proyectada	14.086,70	16.452,99	20.058,97	23.116,75	26.577,19	30.451,55

Elaborado por: Las autoras

5.7 Proyección de ingresos y egreso

Los ingresos están conformados por las ventas de cada producto, mientras que los egresos lo constituyen los costos, los gastos administrativos, de ventas y financieros.

Tabla N° 128: Proyección de ingresos y egreso

En dólares Americanos						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos proyectados						
Ventas proyectadas	233.715,92	251.598,36	276.891,00	297.952,70	321.111,48	345.971,66
Total ingresos proyectados	233.715,92	251.598,36	276.891,00	297.952,70	321.111,48	345.971,66
Costos de ventas proyectados						
Gastos administrativos	38.446,81	40.799,27	45.344,25	48.193,86	51.434,33	54.703,01
Gastos de ventas	14.666,37	15.382,74	16.551,20	17.385,62	18.302,88	19.240,91
Gastos financieros	2.472,17	2.472,17	2.028,35	1.532,74	979,28	361,22
Total egresos proyectados	212.469,01	226.782,39	246.636,15	263.085,82	281.025,22	300.041,72

Elaborado por: Las autoras

- **Valor de rescate**

Tabla N° 129: Valor de rescate

Activo fijo	Valor histórico	V. U	%	Cuota depreciación	2016	2017	2018	2019	2020	Total depreciación	Valor de rescate
Maquinaria	24.249,43	10	10	2.424,94	2.424,94	2.424,94	2.424,94	2.424,94	2.424,94	12.124,72	12.124,72
Muebles y enseres	4.472,56	10	10	447,26	447,26	447,26	447,26	447,26	447,26	2.236,28	2.236,28
Equipo de oficina	614,00	10	10	61,40	61,40	61,40	61,40	61,40	61,40	307,00	307,00
Equipo put. Com	5.050,00	3	33	1.683,17	1.683,33	1.683,33	1.683,33	1.937,55	1.937,55	8.925,09	1.937,55
Total	34.385,99			4.616,76	4.616,93	4.616,93	4.616,93	4.871,15	4.871,15	23.593,09	16.605,54

Elaborado por: Las autoras

5.8 Flujo de caja proyectado

El Flujo de Caja se proyecta para los cinco años de vida útil del proyecto. En el primer año la microempresa alcanza un flujo neto de \$17.805,94 dólares, para el quinto año este valor se incrementa a \$46.553,30 dólares; hay que considerar que para la obtención del flujo neto de efectivo se refleja el valor de la depreciación, amortización, venta de activo, reinversión y el pago del capital del préstamo.

Flujo de caja proyectado
Compañía Limitada “kids Shoes”
Año 2015-202

Tabla N° 130: Flujo de caja proyectado

En dólares Americanos						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión	-54.973,88					
Utilidad Neta Proyectada		16.452,99	20.058,97	23.116,75	26.577,19	30.451,55
(+) Depreciaciones		4.555,53	4.555,53	4.555,53	4.809,75	4.809,75
(+) Amortizaciones		600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
(+) Valor de rescate						16.605,54
(-) Reinversión					5.812,66	
(-) Pago Capital del Préstamo		3.802,58	4.246,40	4.742,01	5.295,47	5.913,53
Flujo neto	-54.973,88	17.805,94	20.968,10	23.530,27	26.691,47	46.553,30

Elaborado por: Las autoras

5.9 Determinación del costo de oportunidad y tasa de rendimiento medio

5.9.1 Costo de oportunidad

La tasa de descuento para un proyecto de inversión se denomina Tasa de Rendimiento Medio (TRM). Con esta tasa se actualizan los flujos efectivos proyectados.

Los rendimientos del capital propio se han fijado en un 5,55%, mientras que se tiene un financiamiento a una tasa de interés del 11.09%.

Tabla N° 131: Costo de capital

Descripción	Valor	%	Tasa de ponderación	de Valor ponderado
inversión financiada	24.000,00	40,00	11,09	443,60
inversión propia	30.973,88	60,00	5,55	333,00
Total inversión	54.973,88	100,00		776,60
Costo de capital(CK)				7,77%

Elaborado por: Las autoras

$$TRM = (1 + CK)(1 + IF) - 1$$

Donde:

CK= Costo de Capital o Costo de Oportunidad

IF= Tasa de Inflación Anual 2010 (3.38%)

TRM= $(1+0.0777) (1+0,0338)-1$

TRM= 12.93%

5.10 Evaluación financiera (VAN, TIR, beneficio-costo, período de recuperación de la inversión, punto de equilibrio.)

5.10.1 Valor actual neto (VAN)

El valor actual neto del proyecto a una tasa del 12,93% genera una rentabilidad durante la vida útil del proyecto de 35.306,98 dólares, nos demuestra que el proyecto es rentable, con lo cual puede significar que se justifica la inversión. El procedimiento se refleja en la siguiente tabla.

$$VAN = \langle inversión \rangle + \sum \frac{\text{flujos de caja neto}}{(1+i)^n}$$

Tabla N° 132: Valor actual neto

Años	Inversión inicial	Flujos netos	Factor de actualización	F.n actualizados
0	-54.973,88			-54.973,88
1		17.805,94	0,8854355486	15.766,01
2		20.968,10	0,7839961107	16.438,91
3		23.530,27	0,6941780264	16.334,19
4		26.691,47	0,6146499016	16.405,91
5		46.553,30	0,5442328728	25.335,84
x				35.306,98

Elaboración: Las Autoras

VAN= \$35.306,98 dólares

5.10.2 Tasa interna de retorno (TIR)

Para determinar a qué tasa debe rendir el proyecto con la finalidad de recuperar la inversión se calcula la tasa interna de retorno (TIR), en donde el VAN es igual a cero, su cálculo se realizó a través del método de interpolación.

Tabla N° 133: Tasa interna de retorno

Años	Inversión inicial	Flujos netos	Tasa de descuento	
			15%	27%
0	-54.973,88		F.N.D	F.N.D
1		17.805,94	15.483,43	13.387,93
2		20.968,10	15.854,90	11.853,75
3		23.530,27	15.471,53	10.001,66
4		26.691,47	15.260,93	8.530,33
5		46.553,30	23.145,22	11.186,45
VAN			30.242,13	-13,77

Elaboración: Las Autoras

$$TIR = t_i + (t_s - t_i) \left[\frac{VAN_{t_i}}{VAN_{t_s} + VAN_{t_i}} \right]$$

En donde:

Ti= Tasa inferior

Ts= Tasa superior

$$TIR = 0,15 + (0,27 - 0,15) \left[\frac{35.306,98}{-13,17 + 35.306,98} \right]$$

TIR= 27%

La tasa interna de retorno se determinó con un porcentaje del 27%; una cifra que supera a la tasa de rendimiento del 12,93%. Por lo tanto se convierte en un proyecto viable.

5.10.3. Beneficio costo

El beneficio costo determina el valor del proyecto sobre los costos que este posee, siendo necesario que se supere la cifra de 1 para que sea significativo.

$$\text{Beneficio Costo} = \frac{\sum \frac{\text{Ingresos}}{(1+i)^n}}{\sum \frac{\text{Egresos}}{(1+i)^n}}$$

Tabla N° 134: Relación beneficio costo

Años	Ingresos	Egresos	Factor 12,93%	Ingresos actualizados	Egresos actualizados
1	251.598,36	226.782,39	0,89	222.774,13	200.801,19
2	276.891,00	246.636,15	0,78	217.081,46	193.361,78
3	297.952,70	263.085,82	0,69	206.832,22	182.628,39
4	321.111,48	281.025,22	0,61	197.371,14	172.732,12
5	345.971,66	300.041,72	0,54	188.289,15	163.292,57
Total				1.032.348,11	912.816,05

Elaboración: Las Autoras

Beneficio Costo= 1,13

Al comparar los ingresos deflactados con los egresos deflactados tenemos que el beneficio costo si es significativo; ya que supera a la cifra 1 en 0.13, lo que indica que por cada dólar invertido se genera \$1,13 dólares de ingresos.

5.10.3.1 Tasa de rendimiento beneficio costo

$$TRBC = \frac{\sum \frac{INGRESOS}{(1+i)^n}}{INVERSIÓN\ TOTAL}$$

Tabla N° 135: Tasa de rendimiento beneficio costo

Años	Inversión	Flujos netos	Factor 12,93%	Flujos actualizados
0	54973,88			
1		17.805,94	0,89	15.766,01
2		20.968,10	0,78	16.438,91
3		23.530,27	0,69	16.334,19
4		26.691,47	0,61	16.405,91
5		46.553,30	0,54	25.335,84
Total				90.280,86

Elaboración: Las Autoras

TRBC= 1,64

Por cada dólar invertido se obtiene \$1,64 dólares de beneficio, desde el punto de vista financiero.

5.10.4. Período de recuperación de la inversión (PRI)

El plazo de recuperación real de una inversión es el tiempo que tarda en ser recuperada la inversión inicial, basándose en los flujos que se generan en cada período de la vida útil del proyecto.

Tabla N° 136: PRI con flujos actualizados.

Años	Inversión inicial	Flujos netos	Factor de actualización	F.n.a.	Recuperación inversión
0	-54973,88				
1		17.805,94	0,89	15.766,01	15.766,01
2		20.968,10	0,78	16.438,91	32.204,92
3		23.530,27	0,69	16.334,19	48.539,12
4		26.691,47	0,61	16.405,91	6.434,76
5		46.553,30	0,54	25.335,84	

Elaboración: Las Autoras

Con los flujos de Caja Netos Actualizados, la Inversión Inicial de \$ 54.973,88 dólares se recupera en los 3,5 años del proyecto.

Tabla N° 137: PRI con flujos corrientes

Años	Inversión inicial	Flujos netos	Recuperación inversión
0	-54.973,88		
1		17.805,94	17.805,94
2		20.968,10	38.774,04
3		23.530,27	16.199,84
4		26.691,47	
5		46.553,30	

Elaboración: Las Autoras

Con los flujos de caja netos corrientes, la Inversión Inicial de\$ 54.973,88 dólares se recupera en los 2.7 años del proyecto.

5.10.5 Punto de equilibrio del proyecto

El punto de equilibrio del proyecto, es aquel nivel en donde el margen de contribución total permite recuperar la inversión fija y el costo fijo.

Tabla N° 138: Punto de equilibrio

En dólares Americanos				
Producto	Precio de venta	Costo variable	M.c producto	Porcentaje
Zapato tipo botín niño	50,85	22,02	28,83	35
Zapato tipo muñeca	45,08	16,78	28,30	31
Zapato tipo bota niña	47,49	18,96	28,52	33
Total	143,42	33,90	109,52	100

Elaboración: Las Autoras

$$PE(\text{Unidades}) = \frac{\text{Inversión.Fija} + \text{Costo.Fijo.Total}}{PVu - CVu}$$

$$MCp = (PVu - CVu) * \% + \dots \dots \dots n$$

$$MCp = (50,85 - 22,02) * 35\% + (45,08 - 16,78) * 32,\% + (47,49 - 18,96) * 33\%$$

$$MCp = 28,56$$

$$PE = \frac{34385,99 + 128.097,77}{28,56}$$

PE= 5.689 unidades

La microempresa debe producir 5.689 unidades para obtener un punto de equilibrio, de las cuales 2.017 unidades corresponden al zapato tipo botín niño, 1.788 unidades al zapato tipo muñeca y 1.884 unidades al Zapato tipo bota niña; cuyos márgenes de contribución permiten recuperar la inversión fija y los costos fijos.

Tabla N° 139: Punto de equilibrio de cada producto

Producto	Porcentaje	P.e. producto	Precio de venta	P.e. dólares
Zapato tipo botín niño	35%	2.017	50,85	102.556,16
Zapato tipo muñeca	31%	1.788	45,08	80.612,70
Zapato tipo bota niña	33%	1.884	47,49	89.448,75
Total	100%	5.689		272.617,61

Elaboración: Las Autoras

5.10.6 Resumen de la inversión.

Tabla N° 140: Resumen de los indicadores de la evaluación financiera

Evaluación financiera	Criterio de evaluación	Valor	Resultado
TRM =		12,93%	
VAN =	VAN>0	35.306,98	Aceptable
TIR% =	TIR>TRM	27%	Aceptable
PRI Flujos actualizados =		3,5 años	Años bueno
PRI Flujos corrientes =		2,7 años	Años bueno
B/C =	B/C>1	1,13%	Aceptable
TRBC =		1,64%	Aceptable

Elaboración: Las Autoras

Análisis:

El presente proyecto de investigación es factible ya que el TIR y el VAN representan valores atractivos y favorables para los inversionista, añadiendo que su costo beneficio es positivo ya que señala la obtención de una ganancia razonable en cuanto al monto de inversión, además se interpreta que el valor invertido se recuperará dentro de los cuatro años considerando así la idoneidad y factibilidad el proyecto.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Mediante el estudio administrativo se determina la parte organizacional de la microempresa en la cual se incluye su filosofía, organización estructural, manual de funciones y aspectos legales de constitución.

6.1 Nombre de la microempresa

La microempresa productora y comercializadora de calzado de cuero para niños funcionará bajo el nombre de “kids shoes”.

6.2 Misión

“Kid’s shoes” es una microempresa dedicada a la producción y comercialización de calzado casual a base de cuero para niños, mantiene un alto compromiso con sus grupos de interés conservando estándares de calidad para el mejoramiento continuo.

6.3 Visión

“*Kids shoes*” en los próximos 5 años será una microempresa líder en la fabricación de calzado de cuero para niños en el cantón, ofreciendo productos innovadores y de buena calidad, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes y contribuyendo así con el desarrollo industrial.

6.4 Objetivos de la microempresa.

a) Lograr los niveles más altos de calidad en cuanto a producto y atención al cliente

- b) Conseguir fidelización de clientes.
- c) Generar utilidades y mantenernos dentro del mercado
- d) Potencializar la creatividad e iniciativa de los trabajadores.
- e) Minimizar costos sin afectar la calidad del producto.

6.5. Políticas

- a) Reclutar a los trabajadores más idóneos.
- b) Remuneraciones justas.
- c) Cumplir con las normas legales vigentes.
- d) Mantener capacitado al personal.
- e) Monitoreo permanente de todas las actividades.

6.6. Principios y valores

Principios

Talento humano.- El personal de nuestra microempresa es nuestro principal activo, por lo que se aplican estándares de selección para integrar a trabajadores eficientes y comprometidos.

Mejoramiento continuo.- En cada etapa del proceso productivo para así lograr mejorar la calidad del producto mediante la innovación de: Procesos, formas de organizar el trabajo y la optimización de recursos.

Buena atención al cliente.- ayudará a fidelizarlos en nuestra microempresa, ayudando así al crecimiento de la misma.

Trabajo en equipo.- Fomenta las buenas prácticas interpersonales, el ambiente de trabajo es más acogedor y por ende el proceso productivo es más ágil.

Cuidar de la imagen de la empresa.- Principalmente cumpliendo con cada una de las obligaciones de la microempresa tanto internas como externas.

Valores

Responsabilidad

Honestidad

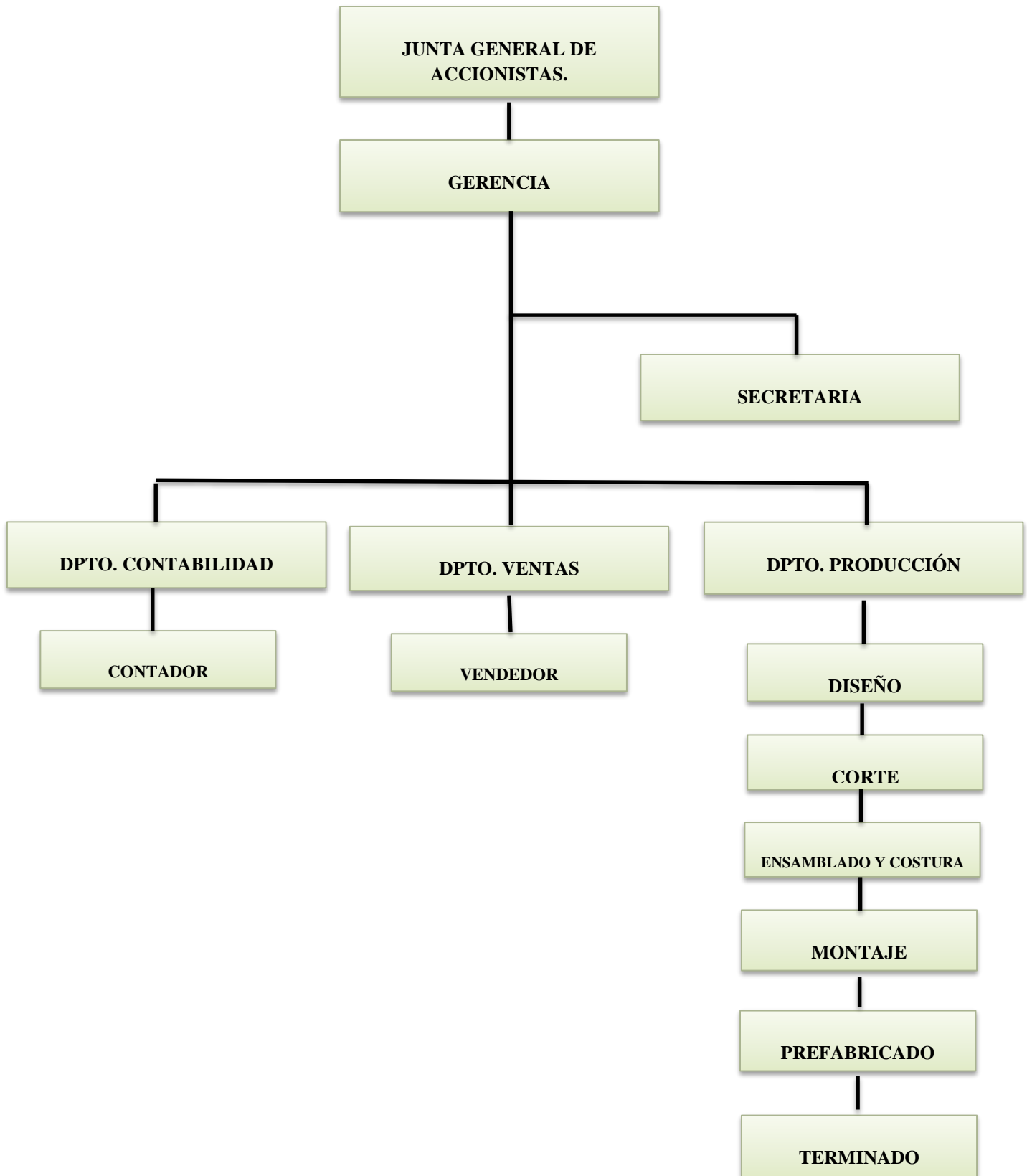
Ética

Respeto

Puntualidad

6.7 Organigrama estructural

Microempresa “Kid´s shoes Cia. Ltda”.



6.8. Organigrama funcional

6.8. 1 Manual de funciones.

Se detalla claramente los objetivos, funciones, requisitos y competencias de cada cargo de la microempresa; para que sea difundido a los interesados. A continuación se detalla cada cargo:

I Nombre del cargo: Junta de socios

II Objetivo del cargo: Dirigir la compañía y ejercer la autoridad por acuerdo de socios.

III Funciones

- Expedir resoluciones en los asuntos de su competencia y resolver en última instancia administrativa los reclamos o problemas.
- Aprobar los convenios en los cuales la microempresa sea parte interesada.
- Aprobar los planes y documentos de gestión de la microempresa, según lo establecido en las normas pertinentes.
- Emitir las directrices y hacer cumplir las normas de control en la administración y gestión de la microempresa.
- Decidir sobre el aumento y reducción del capital social.
- Decidir acerca de la modificación de los estatutos.
- exposición de ideas, conceptos y disposiciones.

I Nombre del cargo: Gerente general

II Objetivo del cargo: Dirigir la compañía y ejercer la autoridad por delegación de la Junta General de Socios. Sus funciones se resumen en realizar el diagnóstico, propuesta y evaluación de la política, objetivos, estrategias, programas y normas de la empresa.

III Funciones

- Representar legalmente a la microempresa.
- Elaborar reglamentos internos, manuales, planes, programas enfocados al fortalecimiento de la microempresa.
- Supervisar el cumplimiento de las obligaciones de la microempresa.
- Firmar los cheques de la compañía y transacciones financieras mayores.
- Crear un ambiente laboral adecuado optimizando los recursos disponibles.
- Mantener contacto continuo con proveedores, en busca de nuevas tecnologías o materias primas, insumos y productos más adecuados.
- Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.
- Gestionar fuentes de financiamiento para el crecimiento de la microempresa.
- Establecer objetivos generales y específicos de la microempresa.
- Tomar decisiones y supervisar las actividades operativas y de apoyo.

IV. Requisitos

- Edad: de 30 a 40 años
- Formación: Ingeniería en Administración de Empresas, Finanzas Economía o afines.
- Experiencia: Mínimo dos años en cargos similares.

V Competencias técnicas

- Capacidad demostrada y reconocida de liderazgo alta competencia técnica y administrativa
- Proactivo, carismático y capaz de manejar relaciones interpersonales a todo nivel, con suma cortesía y tacto.
- Excelente expresión y redacción en la exposición de ideas, conceptos y disposiciones

I Nombre del cargo: Secretaria

II Objetivo del cargo: Prestar el apoyo técnico y administrativo en el trámite documentario y archivo general de la documentación de la Empresa.

III Funciones

- Organizar y coordinar las reuniones y preparar la agenda de la Gerencial con la documentación respectiva.
- Recopilar y procesar la información originada en producción para la obtención de los datos estadísticos.
- Realizar y recibir llamadas telefónicas y transmitir los mensajes a las personas correspondientes.
- Recibir, atender y orientar al público en general sobre consultas y gestiones.
- Administrar documentos clasificados y prestar apoyo secretarial especializado.
- Ejecutar actividades de apoyo.
- Digitar y redactar oficios, memorandos, informas, así como también lo tratado en reuniones y conferencias dadas por el Gerente.
- Cautelar el carácter reservado y/o confidencial de las actividades y documentación de la empresa.
- Las demás funciones relacionadas con el cargo,

IV. Requisitos

- Estudios: Superior
- Títulos: Secretaria Ejecutiva.
- Estudios complementarios: Relaciones Humanas, Protocolo.
- Experiencia: No indispensable.

V Competencias técnicas

- Conocimiento de software para procesamiento de textos, cálculos y presentaciones.
- Capacidad demostrada y reconocida de expresión oral y escrita.
- Capacidad para organizar base de datos para los registros y seguimiento de actividades y coordinaciones.

I Nombre del cargo: Contador

II Objetivo del cargo: Manejar y supervisar la información contable garantizando su razonabilidad y entrega oportuna para la toma de decisiones y cumplimiento de obligaciones.

III Funciones

- Colaborar con el Área Administrativa (Caja, Tesorería, Recursos Humanos) Para mantener establecer las mejoras prácticas contables.
- Entregar la información financiera y contable de manera confiable a la gerencia según las fechas establecidas.
- Planificar y coordinar todas las funciones relacionadas con el área contable y de impuestos con el fin de obtener la consolidación de los Estados Financieros y el cumplimiento de las obligaciones tributarias.
- Liquidar las obligaciones con el IESS.
- Verificar y depurar cuentas contables
- Atender los requerimientos de las autoridades competentes en temas contables
- Mantener en orden y actualizado el archivo de documentos contables (notas, Recibos de caja, Declaraciones, etc.)
- Preparar los pagos de servicios públicos y nómina.

IV. Requisitos

- Estudios: Superior
- Títulos: Ingeniero en Contabilidad CPA
- Estudios complementarios: Manejo de Paquetes Contables, Finanzas, Proyectos
- Experiencia: 2 año de experiencia en actividades afines.

V Competencias técnicas

- Conocimiento de softwares contables.
- Capacidad para realizar análisis financieros.
- Habilidad para concretar resultados oportunos.

I Nombre del cargo: Vendedor

II Objetivo del cargo: Se encargará de mantener las relaciones directas con los clientes y custodiar el inventario del almacén.

III Funciones

- Registrar las ventas diarias.
- Encargarse de la facturación de las ventas.
- Elaborar inventarios del almacén.
- Realizar cuadro diario de caja.
- Realizar informes de ventas.
- Mantener organizado el almacén.
- Las demás funciones que le sean asignadas

IV. Requisitos

- Estudios: Secundario o Superior Técnico
- Títulos: Bachiller o Técnico en Contabilidad o Informática.
- Estudios complementarios: Manejo de Office
- Experiencia: No indispensable.

V Competencias técnicas

- Conocimiento de la fabricación de calzado
- Habilidad y agilidad para hacer las actividades asignadas.
- Rendimiento.
- Efectividad y cumplimiento.
- Trabajo en equipo.

I Nombre del cargo: Operario

II Objetivo del cargo: Fabricar los productos de acuerdo a las especificaciones programadas en la agenda de producción, con un tiempo de entrega oportuno.

II Funciones.

- Cumplir con la agenda de producción.
- Implementar los instructivos de las máquinas.
- Realizar control de calidad en su puesto de trabajo teniendo en cuenta si el producto que recibe cumple con las especificaciones para seguir en el proceso.
- Cuidar de su integridad física.
- Velar por la seguridad de las instalaciones y materiales.
- Las demás funciones que le sean asignadas.

III. Requisitos.

- Estudios: Secundario o Superior Técnico
- Títulos: Bachiller o Técnico
- Experiencia: Mínimo 1 años en elaboración de calzado

IV Competencias técnicas

- Conocimiento de la fabricación de calzado
- Habilidad y agilidad para hacer las actividades asignadas.
- Rendimiento.
- Efectividad y cumplimiento.
- Trabajo en equipo.

I Nombre del cargo: Diseñador

II Objetivo del cargo: Diseñar los productos de acuerdo a las especificaciones y necesidades de la empresa, con un tiempo de entrega oportuno.

II Funciones

- Cumplir con las solicitudes de diseños.
- Buscar la innovación continua de los productos.
- Cuidar de su integridad física.
- Las demás funciones que le sean asignadas.

III Requisitos

- Estudios: Superior
- Títulos: Técnico o Ingeniero en Diseño Gráfico y Publicidad
- Experiencia: Mínimo 1 año.

IV Competencias técnicas

- Creatividad.
- Habilidad y destreza.
- Rendimiento.
- Efectividad y cumplimiento.
- Trabajo en equipo.

6.10 Aspectos legales de la microempresa

6.10.1 Constitución legal

Para poder establecer formalmente la microempresa se debe tomar en consideración varios aspectos a desarrollar como:

Nombre o razón social

La microempresa funcionara bajo el nombre de “*Kids Shoes*”.

Figura jurídica

Se construirá como una microempresa de Responsabilidad Limitada.

Domicilio

El domicilio será en la República del Ecuador, provincia Imbabura, cantón Antonio Ante, parroquia Atuntaqui, calles Bolívar y Abdón Calderón 12-53.

Objeto

La microempresa se dedicará a la producción y comercialización de calzado de cuero para niños con bordados especializados.

Apertura de la cuenta

Para la creación de una empresa se debe abrir una cuenta de Integración de Capital, en beneficio de la misma.

Escritura pública

Después de la apertura de la cuenta, el Gerente deberá acudir ante un notario y hacer una Escritura Pública de constitución.

Aprobación

Dicha Escritura Pública se la presenta ante el Superintendente de Compañías solicitándole su constitución, para lo cual el funcionario debe hacer una publicación en un diario de un extracto de la empresa.

Representante legal

El gerente será el representante legal

Conformación de la microempresa.

La microempresa se formará con tres socios cuyas aportaciones son:

Tabla N° 141: Aportaciones de los socios

Socio	Aportación efectivo	Porcentaje aportación
1	9.000,00	29
2	11.000,00	36
3	10.973,88	35
Total	30.973,88	100,00

Elaborado por: Las Autoras

Capital inicial

La microempresa se constituirá con un capital inicial de \$54.973,88 dólares, el cual está constituido por las aportaciones de los socios que es de \$30.973,88 dólares y la diferencia de \$24.000,00 dólares que se obtendrá a través de un crédito.

Permiso de funcionamiento

Obtención del registro único de contribuyentes

Requisitos:

- Presentación del original y copia de la cedula de ciudadanía.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral.
- Planilla de servicio eléctrico, agua potable, o servicio telefónico de uno de los últimos tres meses.

Obtención de la patente municipal

- Copia de la cédula y certificado de votación del representante legal.
- Apellidos y nombres del propietario del predio donde funciona la actividad económica.
- Copia del RUC.
- Declaración juramentada de inicio de actividades.
- Escritura de constitución.
- Informe de la Inspección.

Permiso del cuerpo de bomberos

El permiso del Cuerpo de bomberos se lo puede obtener en las dependencias de los mismos, los cuales inspeccionan las instalaciones donde se desarrollaran las actividades, tanto en infraestructura como que cuenten con el uso de extintores y señalética.

Requisitos:

- Informe favorable de inspección, realizada por el señor inspector del Cuerpo de Bomberos.
- Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal. Copia del RUC.
- Copia de la Patente Municipal.

Aspecto fiscal de la microempresa

La microempresa estará obligada a acogerse a las siguientes obligaciones tributarias:

- Impuesto a la renta
- Impuesto al valor agregado

Ley de fomento productivo.**TITULO III****De los Incentivos para el Desarrollo Productivo****Capítulo I** Normas generales sobre Incentivos y Estímulos de Desarrollo Económico.

Art. 23.- De los incentivos.- Los incentivos de orden tributario que reconoce esta normativa se incorporan como reformas a las normas tributarias pertinentes, como consta en las disposiciones reformativas al final de este Código.

Art. 24.- Clasificación de los incentivos.- Los incentivos fiscales que se establecen en este código son de tres clases:

1. Generales: De aplicación para las inversiones que se ejecuten en cualquier parte del territorio nacional. Consisten en los siguientes:

- La reducción progresiva de tres puntos porcentuales en el impuesto a la renta;
- Los que se establecen para las zonas económicas de desarrollo especial, siempre y cuando dichas zonas cumplan con los criterios para su conformación;
- Las deducciones adicionales para el cálculo del impuesto a la renta, como mecanismos para incentivar la mejora de productividad, innovación y para la producción eco-eficiente;
- Los beneficios para la apertura del capital social de las empresas a favor de sus trabajadores;
- Las facilidades de pago en tributos al comercio exterior;
- La deducción para el cálculo del impuesto a la renta de la compensación adicional para el pago del salario digno;
- La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo;
- La exoneración del anticipo al impuesto a la renta por cinco años para toda inversión nueva;
- La reforma al cálculo del anticipo del impuesto a la renta.

2. Sectoriales y para el desarrollo regional equitativo: Para los sectores que contribuyan al cambio a la matriz energética, a la sustitución estratégica de importaciones, al fomento de las exportaciones, así como para el desarrollo rural de todo el país, y las zonas urbanas según se especifican en la disposición reformativa segunda (2.2), se reconoce la exoneración total del impuesto a la renta por cinco años a las inversiones nuevas que se desarrollen en estos sectores.

3. Para zonas deprimidas: Además de que estas inversiones podrán beneficiarse de los incentivos generales y sectoriales antes descritos, en estas zonas se priorizará la nueva inversión otorgándole un beneficio fiscal mediante la deducción adicional del 100% del costo de contratación de nuevos trabajadores, por cinco años.

www.sri.gob.ec/de/366

6.11. Código de ética.

Código ético empresa “Kids Shoes”

- **Consideración al individuo.**

En nuestra microempresa, tratamos a todas las personas con dignidad, amabilidad y respeto. No discriminamos en base a la raza, color de la piel, género, orientación sexual, nacionalidad, edad o cualquier otra característica protegida por la ley.

- **Cumplimiento de las leyes y requisitos legales.**

Gestionamos nuestro negocio de acuerdo a los requisitos legales, normas y reglamentos de conformidad con estándares éticos.

- **Soborno**

Entendemos como soborno, la entrega de objetos de valor a miembros del gobierno, organismos, empresas o trabajadores, con la intención de influir en decisiones que afecten de forma positiva a nuestro negocio; por lo que rechazamos estas prácticas en nuestra organización. Los pagos se realizan de acuerdo a la norma vigente

- **Conflicto de intereses.**

Las decisiones del equipo directivo y mandos intermedios se realizan en base a proporcionar el máximo interés y beneficio para la empresa, tratando de evitar la toma de decisiones con carácter parcial o subjetivo.

- **Respeto de las instalaciones y activos**

Todos los trabajadores deben colaborar en el correcto cuidado y mantenimiento de las instalaciones, equipos y maquinaria de la empresa; así mismo, deben mantener ordenado su puesto de trabajo y respetar el uso y limpieza de las zonas comunes.

El ambiente de trabajo será seguro y tratará de evitar cualquier tipo de riesgo laboral. Se respetarán todas las normas e indicaciones relacionadas con la seguridad y uso de maquinaria en el trabajo. Queda prohibido el consumo, venta o distribución de drogas o sustancias prohibidas en las instalaciones de la empresa.

- **Producto.**

Todos los trabajadores están comprometidos con la fabricación de un calzado de calidad, acorde a los requisitos planificados, legales y de nuestros clientes, se fomentará el trabajo en equipo para el desarrollo de procesos de mejora continua.

El objetivo final, es lograr una gestión eficaz y económica que permita la continuidad de la microempresa a largo plazo y la satisfacción de los grupos de interés relacionados.

- **Nuestro compromiso**

Kids Shoes, es una microempresa enfocada al diseño y la fabricación de calzado de cuero para niños, garantizando duración, comodidad y ergonomía que satisfagan plenamente a los usuarios finales. Las directrices principales son:

- **Cumplimiento de los requisitos legales.**
- **Anticorrupción.**

Competimos de forma constante y rigurosa por cada oportunidad de negocio de una forma ética y legal; no aceptamos ni propondremos sobornos, regalos, obsequios.

- **Trabajo forzoso.**

No se exigirá de forma voluntaria o involuntaria trabajos forzados; no se permitirán formas de esclavitud, tráfico de niños o adultos; no se realizan trabajos forzados o se realizara coacción alguna.

- **No discriminación.**

Todo el personal, dentro y fuera de la microempresa, será tratado de forma respetuosa y digna; no se discriminará en las decisiones relativas al personal (como en la selección, salarios, admisión a programas de formación, promoción interna o despido) por el sexo, raza, color, religión, genero, orientación sexual, embarazo, nacionalidad, edad o cualquier otra característica protegida por la ley.

- **No acoso.**

No se permitirá ningún tipo de acoso o abuso físico, amenazas, castigos físicos o disciplinarios; no se permitirá ningún tipo de acoso sexual.

- **No explotación de trabajo infantil.**

No contratamos trabajadores de edad menor a 18 años de edad.

- **Salarios y pagos.**

Los salarios y pagos se realizan conforme a las normas y convenios establecidos.

- **Horas de trabajo.**

No se excederán los límites legales, en cuanto a horas extraordinarias y se

Compensaran adecuadamente.

- **Seguridad y condiciones de trabajo.**

Las instalaciones y maquinaria configuran un ambiente de trabajo seguro, donde se han identificado y evaluado los posibles riesgos, de cara a evitar accidentes laborales conforme a la normativa en vigor.

- **Respeto al medioambiente.**

Los procesos se desarrollan de forma respetuosa con el medioambiente y los requisitos legales relacionados, incluyendo emisiones a la atmósfera o vertidos.

6.12. Reglamento interno

CAPITULO I DISPOSICIONES REGLAMENTARIAS

Artículo 1.- Obligaciones generales del empleador

a) Identificar y evaluar los riesgos, en forma inicial y periódicamente, con la finalidad de planificar adecuadamente las acciones preventivas.

b) Combatir y controlar los riesgos en su origen, en el medio de transmisión y en el trabajador, privilegiando el control colectivo al individual. En caso de que las medidas de prevención

colectivas resulten insuficientes, el empleador deberá proporcionar, sin costo alguno para el trabajador, las ropas y los equipos de protección individual adecuados;

c) Programar la sustitución progresiva y con la brevedad posible de los procedimientos, técnicas, medios, sustancias y productos peligrosos por aquellos que produzcan un menor o ningún riesgo para el trabajador.

d) Diseñar una estrategia para la elaboración y puesta en marcha de medidas de prevención, incluidas las relacionadas con los métodos de trabajo y de producción, que garanticen un mayor nivel de protección de la seguridad y salud de los trabajadores;

e) Mantener un sistema de registro y notificación de los accidentes de trabajo, incidentes y enfermedades profesionales.

f) Investigar y analizar los accidentes, incidentes y enfermedades de trabajo, con el propósito de identificar las causas que los originaron y adoptar acciones correctivas y preventivas tendientes a evitar la ocurrencia de hechos similares, además de servir como fuente de insumo para desarrollar y difundir la investigación y la creación de nueva tecnología;

g) Informar a los trabajadores por escrito y por cualquier otro medio sobre los riesgos laborales a los que están expuestos y capacitarlos a fin de prevenirlos, minimizarlos y eliminarlos.

h) Establecer los mecanismos necesarios para garantizar que sólo aquellos trabajadores que hayan recibido la capacitación adecuada, puedan acceder a las áreas de alto riesgo;

i) Cumplir las disposiciones de este Reglamento y demás normas vigentes en materia de prevención de riesgos;

j) Adoptar las medidas necesarias para la prevención de los riesgos que puedan afectar a la salud y al bienestar de los trabajadores en los lugares de trabajo de su responsabilidad.

- k) Mantener en buen estado de servicio las instalaciones, máquinas, herramientas y materiales para un trabajo seguro;
- l) Organizar y facilitar los Servicios Médicos, Comités y Departamentos de Seguridad, con sujeción a las normas legales vigentes;
- m) Entregar gratuitamente a sus trabajadores vestido adecuado para el trabajo y los medios de protección personal y colectiva necesarios;
- n) Cuando un trabajador, como consecuencia del trabajo, sufre lesiones o puede contraer enfermedad profesional, dentro de la práctica de su actividad laboral ordinaria, según dictamen de la Comisión de Evaluaciones de incapacidad del IESS o del facultativo del Ministerio de Relaciones Laborales, para no afiliados, el patrono deberá ubicarlo en otra sección de la empresa, previo consentimiento del trabajador y sin mengua a su remuneración;
- s) La renuncia para la reubicación se considerará como omisión a acatar las medidas de prevención y seguridad de riesgos;

Artículo 2- obligaciones generales y derechos de los trabajadores

Todos los trabajadores tendrán derecho a:

- a) Desarrollar sus labores en un ambiente de trabajo adecuado y propio para el pleno ejercicio de sus facultades físicas y mentales, que garanticen su salud, seguridad y bienestar. Los derechos de consulta, participación, formación, vigilancia y control de la salud en materia de prevención, forman parte del derecho de los trabajadores a una adecuada protección en materia de seguridad y salud en el trabajo.
- b) Los trabajadores tendrán derecho a estar informados sobre los riesgos laborales vinculados a las actividades que realizan.

Complementariamente, los empleadores comunicarán las informaciones necesarias a los trabajadores y sus representantes sobre las medidas que se ponen en práctica para salvaguardar la seguridad y salud de los mismos.

c) Los trabajadores o sus representantes tienen derecho a solicitar a la autoridad competente la realización de una inspección al centro de trabajo, cuando consideren que no existen condiciones adecuadas de seguridad y salud en el mismo.

d) Sin perjuicio de cumplir con sus obligaciones laborales, los trabajadores tienen derecho a interrumpir su actividad cuando, por motivos razonables, consideren que existe un peligro inminente que ponga en riesgo su seguridad o la de otros trabajadores.

e) Los trabajadores tienen derecho a cambiar de puesto de trabajo o de tarea por razones de salud, rehabilitación, reinserción y recapitación.

f) Los trabajadores tienen derecho a la información y formación continua en materia de prevención y protección de la salud en el trabajo.

Los trabajadores tendrán las siguientes obligaciones en materia de prevención de riesgos laborales:

a) Cumplir con las normas, reglamentos e instrucciones de los programas de seguridad y salud en el trabajo que se apliquen en el lugar de trabajo, así como con las instrucciones que les importan sus superiores jerárquicos directos;

b) Cooperar en el cumplimiento de las obligaciones que competen al empleador;

c) Usar adecuadamente los instrumentos y materiales de trabajo, así como los equipos de protección individual y colectiva;

- d) No operar o manipular equipos, maquinarias, herramientas u otros elementos para los cuales no hayan sido autorizados y, en caso de ser necesario, capacitados;
- e) Informar a sus superiores jerárquicos directos acerca de cualquier situación de trabajo que a su juicio entrañe, por motivos razonables, un peligro para la vida o la salud de los trabajadores;
- f) Cooperar y participar en el proceso de investigación de los accidentes de trabajo y las enfermedades profesionales cuando la autoridad competente lo requiera o cuando a su parecer los datos que conocen ayuden al esclarecimiento de las causas que los originaron;
- g) Velar por el cuidado integral de su salud física y mental, así como por el de los demás trabajadores que dependen de ellos, durante el desarrollo de sus labores;
- h) Informar oportunamente sobre cualquier dolencia que sufran y que se haya originado como consecuencia de las labores que realizan o de las condiciones y ambiente de trabajo. El trabajador debe informar al médico tratante las características detalladas de su trabajo, con el fin de inducir la identificación de la relación causal o su sospecha;
- i) Someterse a los exámenes médicos o que estén obligados por norma expresa así como a los procesos de rehabilitación integral;
- j) Participar en el control de desastres, prevención de riesgos y mantenimiento de la higiene en los locales de trabajo cumpliendo las normas vigentes;
- k) Asistir a los cursos sobre control de desastres, prevención de riesgos, salvamento y socorrismo programados por la empresa u organismos especializados del sector público;
- l) Usar correctamente los medios de protección personal y colectiva proporcionados por la empresa y cuidar de su conservación;

- m) Informar al empleador de las averías y riesgos que puedan ocasionar accidentes de trabajo. Si éste no adoptase las medidas pertinentes, comunicar a la Autoridad Laboral competente a fin de que adopte las medidas adecuadas y oportunas;
- n) Cuidar de su higiene personal, para prevenir al contagio de enfermedades y someterse a /os reconocimientos médicos periódicos programados por la empresa;
- o) No introducir bebidas alcohólicas ni otras sustancias tóxicas a los centros de trabajo, ni presentarse o permanecer en los mismos en estado de embriaguez o bajo los efectos de dichas sustancias.
- p) Colaborar en la investigación de los accidentes que hayan presenciado o de los que tengan conocimiento.

Artículo 3.- Prohibiciones al empleador

- a) Obligar a sus trabajadores a laborar en ambientes insalubres por efecto de polvo, gases o sustancias tóxicas; salvo que previamente se adopten las medidas preventivas necesarias para la defensa de la salud.
- b) Permitir a los trabajadores que realicen sus actividades en estado de embriaguez o bajo la acción de cualquier tóxico.
- c) Facultar al trabajador el desempeño de sus labores sin el uso de la ropa y equipo de protección personal.
- d) Permitir el trabajo en máquinas, equipos, herramientas o locales que no cuenten con las defensas o guardas de protección u otras seguridades que garanticen la integridad física de los trabajadores.

- e) Transportar a los trabajadores en vehículos inadecuados para este efecto.
- f) Dejar de cumplir las disposiciones que sobre prevención de riesgos emanen de la Ley, Reglamentos y las disposiciones de la Dirección de Seguridad y Salud del Ministerio de Relaciones Laborales o de Riesgos del Trabajo del IESS.
- g) Dejar de acatar las indicaciones contenidas en los certificados emitidos por la Comisión de Valuación de las Incapacidades del IESS sobre cambio temporal o definitivo de los trabajadores, en las actividades o tareas que puedan agravar sus lesiones o enfermedades adquiridas dentro de la propia empresa.
- h) Permitir que el trabajador realice una labor riesgosa para la cual no fue entrenado previamente.

Artículo 4.- prohibiciones para los trabajadores

- a) Efectuar trabajos sin el debido entrenamiento previo para la labor que van a realizar.
- b) Ingresar al trabajo en estado de embriaguez o habiendo ingerido cualquier tipo de sustancia tóxica.
- c) Fumar o prender fuego en sitios señalados como peligrosos para no causar incendios, explosiones o daños en las instalaciones de las empresas.
- d) Distraer la atención en sus labores, con juegos, riñas, discusiones, que puedan ocasionar accidentes.
- e) Alterar, cambiar, reparar o accionar máquinas, instalaciones, sistemas eléctricos, etc., sin conocimientos técnicos o sin previa autorización superior.
- f) Modificar o dejar inoperantes mecanismos de protección en maquinarias o instalaciones.

g) Dejar de observar las reglamentaciones colocadas para la promoción de las medidas de prevención de riesgos.

Artículo 6.- Incentivos El empleador incentivará y motivará a los trabajadores a que cumplan con las normas de seguridad y salud establecidas por la empresa a través de mecanismos acordados previamente con el trabajador.

Artículo 6.- Protección a trabajadoras embarazadas

a) Cuando las actividades que normalmente realiza una trabajadora resulten peligrosas durante el periodo de embarazo o lactancia, los empleadores deberán adoptar las medidas necesarias para evitar su exposición a tales riesgos.

b) Para ello adoptarán las condiciones de trabajo, incluyendo el traslado temporal a un puesto de trabajo distinto y compatible con su condición, hasta tanto su estado de salud permita su reincorporación al puesto de trabajo correspondiente. En cualquier caso, se garantizará a la trabajadora sus derechos laborales, conforme a lo dispuesto en la legislación nacional.

Artículo 7.- Prevención de riesgos para las personas con discapacidad

a) El empleador deberá garantizar la protección de los trabajadores que por su situación de discapacidad sean especialmente sensibles a los riesgos derivados del trabajo. A tal fin, deberán tener en cuenta dichos aspectos en las evaluaciones de los riesgos, en la adopción de medidas preventivas y de protección necesarias.

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

La ejecución del presente proyecto tiene impactos en diversos factores principalmente en el sector económico, socio cultural, comercial, educativo y ambiental. Estos pueden ser positivos o negativos, por lo que es indispensable realizar un análisis de los factores que intervienen en el desarrollo de las actividades en la microempresa.

Este análisis se basa en el nivel de incidencia y afectación que causa la producción de calzado de cuero para niños en la ciudad de Atuntaqui utilizando como herramienta de medición una matriz la cual mide a los impactos en medio, alto o bajo de acuerdo a la escala de valoración posteriormente descrita

Tabla N°: 142 Escala de valoración

Impactos	Escala de valoración
Impacto alto positivo	3
Impacto medio positivo	2
Impacto bajo positivo.	1
No tiene Impacto	0
Impacto bajo negativo	-1
Impacto medio negativo	-2
Impacto alto negativo	-3

Elaborado por: Las autoras

7.1. Impacto económico

Tabla N°143: Matriz de impacto económico

Factores	Nivel de incidencia							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Ingresos económicos						X		2
Productos con costos accesibles						X		2
Incremento de la producción					X			1
Captación de nuevos clientes							X	3
Estabilidad familiar						X		2
Total								10

Impacto medio positivo

Elaborado por: Las autoras

$$\text{Impacto económico} = \frac{\Sigma \text{Total}}{\text{Número de indicadores}} = 10/5 = 2$$

La microempresa tendrá un impacto económico medio positivo debido a que generará nuevas fuentes de empleo y se pagará a los trabajadores sueldos acorde a la ley, además la producción local del calzado disminuye la participación de intermediarios y por ende los costos son más bajos y los precios accesibles para el cliente, todos estos aspectos ayudan a que haya mayor captación de clientes y mejoramiento de la economía familiar reflejada en la estabilidad.

7.2. Impacto socio cultural.

Tabla N° 144: Matriz de impacto socio cultural

Factores	Nivel de incidencia							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Generación de fuentes de empleo						X		2
Mejorar el nivel de vida					X			1
Incremento de la producción						X		2
Cultura de consumo a la producción nacional					X			1
Educación y capacitación formales						X		2
Total								8

Elaborado por: Las autoras

$$\text{Impacto socio cultural} = \frac{\Sigma \text{Total}}{\text{Número de indicadores}} = 8/5 = 1,6$$

El impacto sociocultural del proyecto es medio positivo, principalmente porque mediante la generación de fuentes de empleo mejora el nivel de vida de los trabajadores y su familia, también se fomenta la producción local de calzado de cuero haciendo uso de la materia prima nacional, asimismo es una motivación a los centros educativos a enseñar a los estudiantes nuevas asignaturas relacionadas con el desarrollo de la industria del calzado y del cuero, de igual manera es una oportunidad de incentivar la cultura a comprar productos nacionales.

7.3. Impacto comercial

Tabla N° 145: Matriz de impacto comercial

Factores	Nivel de incidencia							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Calidad							x	3
Innovación en diseño							x	3
Atención al cliente						x		2
Estrategias publicitarias						x		2
Puntos de venta						x		1
Precios						x		2
Variedad							x	3
Total								17

Impacto alto positivo

Elaborado por: Las autoras

$$\text{Impacto comercial} = \frac{\Sigma \text{Total}}{\text{Número de indicadores}} = 17/7 = 2,4$$

El proyecto tiene un impacto comercial alto positivo lo cual refleja estabilidad y rendimiento económico, esto se basa en la calidad de los productos, en la constante innovación, las capacitaciones del personal en las diferentes áreas y en especial en la atención al cliente, también la microempresa utiliza estrategias publicitarias que ayudan a captar clientes, el punto de venta es estratégico tanto por la ubicación de la microempresa y por el conocimiento comercial de Atuntaqui a través de sus ferias textiles, los precios accesibles y la variedad de diseños también son claves para una excelente comercialización.

7.4. Educativo

Tabla N° 146 Matriz de impacto educativo

Factores	Nivel de incidencia							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Generar nuevos conocimientos					X			1
Capacitaciones técnicas especializadas						X		2
Aplicar conocimientos							X	3
Desarrollar la creatividad							X	3
Total								9

Impacto medio positivo

Elaborado por: Las autoras

$$\text{Impacto Educativo} = \frac{\Sigma \text{Total}}{\text{Número de indicadores}} = 9/4 = 2.25$$

El impacto educativo que ocasionara el proyecto es medio positivo, debido a que la microempresa beneficiará a los trabajadores ya que tendrán acceso a capacitaciones técnicas que ayudarán a generar nuevos conocimientos y desarrollar la creatividad de cada empleado, de igual manera serán asesorados sobre la obtención y uso de la tecnología y en atención al cliente.

7.5. Ambiental

Tabla N° 147: Matriz de impacto ambiental

Factores	Nivel de incidencia							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Reciclaje						X		2
Manejo de desechos						X		2
Contaminación auditiva					X			1
Contaminantes sólidos y líquidos		X						-2
Total								3

Impacto bajo positivo

Elaborado por: Las autoras

$$\text{Impacto ambiental} = \frac{\text{Total}}{\text{Numero de indicadores}} = 3/4 = 0,75$$

El proyecto generará un impacto ambiental bajo positivo; en lo relacionado con el reciclaje la microempresa colaborará con las campañas emprendidas por el municipio del cantón relacionadas con éste tema, el proyecto está basado en un manejo de desechos adecuado y minimización de los mismos, a través de la elaboración de subproductos con los residuos de cuero, la contaminación auditiva está dada por el ruido provocado por las máquinas que es bajo. En cuanto al impacto producido por los contaminantes sólidos y líquidos en el proyecto es indirecto y poco controlable, porque éstos son producidos en la etapa de elaboración del cuero.

7.6 Impacto general

Tabla N° 148: Matriz de impacto general

Impactos	Nivel de incidencia							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Impacto económico						X		2
Impacto socio-cultural						X		1,6
Impacto comercial					X			2,4
Impacto educativo					X			2,25
Impacto ambiental					X			0,75
Impacto medio positivo								

Elaborado por: Las autoras

$$\text{Impacto general} = \frac{\text{Total}}{\text{Numero de indicadores}} = \frac{3}{4} = 1,8$$

En relación al análisis realizado con los impactos que intervienen en la etapa de ejecución del proyecto se determina de manera general que la microempresa dedicada a la producción y comercialización de calzado de cuero para niños en el cantón Antonio Ante; tendrá un impacto medio positivo demostrando así los beneficios del proyecto.

CONCLUSIONES

Con el diagnóstico situacional se pudo determinar que el entorno donde se pretende incorporar la microempresa se caracteriza por ser un sector dedicado a la industria textil, por lo que acoge gran cantidad de turistas lo cual favorece al proyecto, de igual manera se pudo identificar que la mayoría de servicios se encuentran concentrados en la ciudad de Atuntaqui y la población tiene una tasa de crecimiento poblacional positiva, aspectos que ayudan a que el proyecto se posea y se pueda desarrollar dentro del sector.

A través del Estudio de Mercado se determina la ausencia de industrias de calzado en el cantón; ya que existen empresas que se dedican solo a la comercialización de éste producto, también se identifica una demanda potencial a satisfacer durante los cinco años de vida del proyecto, comenzando en el primer año con 26.854 pares, y en el último año con 58.046 pares en función del crecimiento poblacional.

Con el estudio técnico el proyecto se ubicará en el sector industrial del cantón Antonio Ante, en el barrio central, donde se tiene fácil accesibilidad de transporte, vías de comunicación, servicios básicos y de apoyo, disponibilidad de infraestructuras que favorecen a la localización de la microempresa, también se determinó el tamaño del proyecto el cual está dado en función de la capacidad de producción de la planta.

El estudio económico y financiero nos permite determinar que el proyecto es factible según el resultado de los indicadores financieros, los cuales nos indican que la inversión inicial se puede recuperar en tres años y medio de vida del proyecto, un VAN positivo de \$ 35306,98 dólares y una TIR de 27% superior al TRM del 12,93%. Lo que demuestra la rentabilidad y recuperación de la inversión siempre y cuando no existan cambios representativos en el mercado.

Por medio del estudio administrativo la microempresa funcionará bajo la razón social de “*Kids shoes Cía. Ltda.*”, también se construyó la estructura orgánica cuya máxima autoridad es la Junta General de Socios, la base filosófica de la microempresa, las funciones y requisitos que debe cumplir cada trabajador y las condiciones y requisitos que debe tener para su constitución.

En la etapa de ejecución del proyecto se generará un impacto general medio positivo, ya que el proyecto generara empleo, contribuirá con el desarrollo local, mejorará la productividad y el emprendimiento, aplicará nuevos conocimientos.

RECOMENTADACIONES.

Se recomienda aprovechar la gran acogida de consumidores que tiene el sector textil del catón Antonio Ante, para captar consumidores nacionales y extranjeras con el fin de incrementar las ventas para mejorar la rentabilidad del proyecto y contribuir con el desarrollo industrial del catón.

Aprovechar la demanda potencial para el consumo del calzado de cuero, aplicando estrategias de comercialización, realizando campañas publicitarias para reforzar el posicionamiento en el mercado. Para una efectiva aplicación de proyecto se debe implementar tanto ayudas económicas como las de asesoramiento.

Se recomienda a los ejecutores del proyecto una vez realizado la ubicación del proyecto, considerar todos los aspectos zonales que influyen en la determinación de su viabilidad y accesibilidad ya que son factores que ayudan al fortalecimiento del proyecto.

A través de la evaluación económica y financiera se determinó la factibilidad del proyecto por ende se recomienda que se implante el proyecto en corto plazo, ya que en el futuro los escenarios pueden tener cambios significativos.

Se deberá aplicar la estructura organizacional planteada ya que permite trabajar con altos niveles de eficiencia y eficacia en las operaciones que se realicen también mantener un sistema de control comercial que permita tener asegurada la venta del producto.

Es recomendable mantener los impactos a un nivel positivo, de manera que la factibilidad del proyecto no se vea afectada negativamente en la etapa de su ejecución.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Aldana, H. M. (2012). *Enciclopedia Agropecuaria-Economía, Administración y Mercadeo Agropecuarios* (Segunda ed.). Bogotá, Colombia: Terranova editores Ltda.

Araujo Arevalo, D. (2012). *Proyectos De Inversión*. Trilla.

Censo, I. N. (2010). *www.ecuadorencifras.gob.ec*. Recuperado el 09-02-2015, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>

Dias Callejas Osmin. (2009). *Administracion de empresas*. McGraw Hill.

Ecuador, S. I. (2010).

Exterior, E. d. (2009). *www.comercioexterior.gob.ec*. Recuperado el 10-02-2015, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/comunicamos/>

Fernando, A. (2011). *El proceso estrategico, un enfoque de gerencia*. Mexico: Pearson.

Gabriel, B. U. (2013). *Evaluación de Proyectos*. Corea, Japon: McGraw-Hill Interamericana.

Gerardo, G. C. (2014). *Contabilidad Financiera*. Mc Graw-Hill.

Gomez, S. (2012). *Peque;as empresas*. Mexico.

Gregay, M. (2015). *Microeconomia para américa latina*. Cengage Learning.

Juan, G. C. (2013). *Contabilidad de costos* .

Mercedes, B. (2011). *Contabilidad General*. Quito, Ecuador, Ecuador: Nuevo dia.

Meza. (2010). *Evaluacion Financiera De Proyectos*. Bogota: ECOE.

MIPRO, M. d. (4 de Agosto de 2014).

Monteros. (2010). *Manual de Gestión Microempresarial*. Ibarra: Universitaria.

Oficial, R. (2010). Mipymes. Quito.

Padilla, C. (2011). *Formulacion Y Evaluacion De Proyectos*. Bogota, Colombia: Eco.

SAPAG CHAIN, N. (2011). *Proyectos de Inversion Formulacion y Evaluacion*. Chile:
PERSON EDUCACION.

SECAP. (2008). *www.secap.gob.ec*. Recuperado el 10-02-2015

SECAP. (2008). *www.secap.gob.ec*. Recuperado el 10-02-2015

LINKOGRAFIA

<http://www.buenvivir.gob.ec/planificamos-el-futuro>

<http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/02/1-Codigo-Organico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones-pag-37.pdf>

Gobierno Autónomo Decentralizado, A. A. (5 de marzo de 2010). *www.antonioante.gob.ec*.
(www.antonioante.gob.ec, Productor) Recuperado el 2015-02-09, de
http://www.antonioante.gob.ec/web/?page_id=9

ANEXOS

Anexo 1: Encuesta dirigida a los consumidores de calzado de cuero para niños

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA
ENCUESTA DIRIGIDA A LAS CONSUMIDORES DE CALZADO DE CUERO
PARA NINO EN EL CANTÓN ANTONIO ANTE

OBJETIVO: La presente encuesta tiene como objetivo obtener información sobre las características, gustos y preferencias de los consumidores de calzado de cuero para niños.

INSTRUCCIONES:

- 1.- Lea detenidamente cada una de las preguntas.
- 2.- Marque con una (X) en la opción que usted considere conveniente.
- 3.- Conteste las preguntas según su opinión o criterio.

PREGUNTAS:

1.- ¿Cuántos niños hay en su hogar?

- 0 ()
 1 ()
 2 ()
 3 ()
 Más de 3 ()
 Especificar sexo.....

2.- ¿Cuántos años tienen sus hijos?

- Menor de 1 ()
 1-3 ()
 4-6 ()
 7-9 ()
 10-12 ()

3.- ¿Compra calzado de cuero para niños?

- Sí ()
 No ()

4.- ¿Qué tipo de calzado infantil adquiere usted normalmente?

- Casual ()
 Deportivo ()
 Escolares ()
 Otro () Cuál.....

5 ¿De qué color prefiere el calzado?

- Negro
 Café
 Blanco
 Rosado
 Gris
 Otro () Cuál.....

6.- De acuerdo a las necesidades del niño(a) usted prefiere calzado de:

- Hebilla ()
 Cordones ()
 Caña alta ()
 Caña baja ()
 Botas ()
 Botines ()
 Otros ()

7.- ¿Qué talla de calzado adquiere usted?

- 17 a 20
 21 a 24
 25 a 28
 29 a 32
 32 a 35

8.- ¿La calidad es importante para adquirir el calzado?

- Sí ()
 No ()

9.- ¿Dónde adquiere actualmente este tipo de productos?

- Centros comerciales ()
 Almacenes comunes ()
 Puntos de venta especializados ()
 Mercado Virtual ()
 Otros () Cuáles.....

10.- ¿Con qué frecuencia compra calzado infantil de cuero?

- Cada mes ()
- Cada tres meses ()
- Cada seis meses ()

11.- ¿Cuánto está dispuesto a pagar por un calzado de cuero para niño de calidad?

- De 20 a 24 ()
- De 25 a 29 ()
- De 30 a 35 ()
- 36 en adelante ()

12.- ¿A través de que medio le gustaría conocer nuestro producto?

- Volante
- Internet
- Catálogo
- Otros

13.- ¿Qué aspecto considera que deben mejorar los comerciantes al vender el calzado?

- Precio ()
- Calidad ()
- Presentación ()

14.- ¿Está satisfecho con el calzado infantil de cuero que adquiere actualmente?

- Si ()
- No ()

FECHA:

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 2: Encuesta dirigida a los comercializadores de calzado en el cantón Antonio Ante

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA

ENCUESTA DIRIGIDA A LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE CALZADO EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI

OBJETIVO: La presente encuesta tiene como finalidad obtener información sobre la comercialización de calzado en la ciudad de Atuntaqui.

INSTRUCCIONES:

- 1.- Lea detenidamente cada una de las preguntas.
- 2.- Conteste las preguntas según la realidad de su empresa.

1. ¿Para qué grupo de personas comercializa calzado?

Damas ()

Caballeros ()

Niños ()

2. El calzado que comercializa es de:

Producción nacional ()

Importado ()

Especificar el lugar.....

4.- ¿De qué material es el calzado que comercializa?

Cuero ()

Cuerina ()

Tela ()

Caucho ()

De qué marcas es el calzado que oferta?

.....

3. ¿Cuántos pares de calzado para niño oferta mensualmente?

.....

5. ¿A qué precio es comercializado el calzado para niño?

.....
.....
.....

6¿Los precios del calzado se mantienen constantes?

SÍ ()

NO ()

DATOS INFORMATIVOS:

NOMBRE COMERCIAL DE LA MICROEMPRESA:

.....

DIRECCIÓN:

.....
.....

FECHA:

.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo “3”: investigación de la producción de calzado

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**INVESTIGACIÓN DIRIGIDA AL INSTITUTO TECNOLÓGICO DE LA
INDUSTRIA DEL CUERO COTACACHI (ITICC)**

OBJETIVO: La presente investigación tiene como finalidad obtener información relacionada con la producción de calzado.

TEMAS OBJETOS DE INVESTIGACIÓN:

1. PROCESO PRODUCTIVO

Industrial

Artesanal

Etapas del proceso

Tiempos

Volumen de producción (diario, semanal, mensual, anual)

Áreas de producción

2. MAQUINARIA Y EQUIPO

Tipo de maquinaria

Cantidad de maquinaria

3. TALENTO HUMANO

Personal especializado

Número de personas

4. MATERIALES E INSUMOS

Tipos de materiales e insumos

Cantidad de materiales e insumos

5. PROVEEDORES DE MATERIALES E INSUMOS

Locales

Nacionales

Internacionales

NOTA: Los resultados de la investigación realizada fueron utilizados en el desarrollo de proyecto.

Anexo 4: Maquinaria y Equipo

Máquina de corte



Máquina de coser



Vaporizadora de cortes



Armadora de puntas



Reformadora de talones



Hormas



Anexo 5: Tasas de interés



CRÉDITO DIRECTO

MATRIZ DE TASAS DE INTERÉS

DEL 01 AL 31 DE ENERO 2016

SUBSEGMENTOS:

CRÉDITO PRODUCTIVO CORPORATIVO

CRÉDITO COMERCIAL PRIORITARIO CORPORATIVO

PLAZO EN AÑOS (HASTA)	1	2	5	6	10
TASA BASE DE REAJUSTE	5,62%	5,62%	5,62%	5,62%	5,62%
TASA EFECTIVA ANUAL	8,6000%	8,7800%	8,9700%	9,1500%	9,3300%
NOMINAL SEMESTRAL	8,4226%	8,5953%	8,7774%	8,9498%	9,1220%
NOMINAL TRIMESTRAL	8,3358%	8,5049%	8,6831%	8,8518%	9,0203%
NOMINAL MENSUAL	8,2785%	8,4453%	8,6211%	8,7873%	8,9533%

SUBSEGMENTOS:

CRÉDITO PRODUCTIVO PYMES

CRÉDITO COMERCIAL PRIORITARIO PYMES

CRÉDITO COMERCIAL ORDINARIO

PLAZO EN AÑOS (HASTA)	1	2	5	6	10
TASA BASE DE REAJUSTE	5,62%	5,62%	5,62%	5,62%	5,62%
TASA EFECTIVA ANUAL	10,3500%	10,7200%	11,0900%	11,4600%	11,8300%
NOMINAL SEMESTRAL	10,0952%	10,4471%	10,7985%	11,1492%	11,4994%
NOMINAL TRIMESTRAL	9,9709%	10,3142%	10,6565%	10,9980%	11,3387%
NOMINAL MENSUAL	9,8892%	10,2268%	10,5633%	10,8988%	11,2332%

SUBSEGMENTOS:

CRÉDITO PRODUCTIVO EMPRESARIAL

CRÉDITO COMERCIAL PRIORITARIO EMPRESARIAL

PLAZO EN AÑOS (HASTA)	1	2	5	6	10
TASA BASE DE REAJUSTE	5,62%	5,62%	5,62%	5,62%	5,62%
TASA EFECTIVA ANUAL	9,6000%	9,7500%	9,9100%	10,0600%	10,2100%
NOMINAL SEMESTRAL	9,3800%	9,5233%	9,6759%	9,8190%	9,9619%
NOMINAL TRIMESTRAL	9,2726%	9,4125%	9,5617%	9,7013%	9,8408%
NOMINAL MENSUAL	9,2018%	9,3396%	9,4865%	9,6239%	9,7612%

SUBSEGMENTOS:

MICROCRÉDITO DE ACUMULACIÓN AMPUADA

PLAZO EN AÑOS (HASTA)	1	2	5	6	10
TASA BASE DE REAJUSTE	5,62%	5,62%	5,62%	5,62%	5,62%
TASA EFECTIVA ANUAL	10,9500%	11,4600%	11,9800%	12,4900%	13,0000%
NOMINAL SEMESTRAL	10,6656%	11,1492%	11,6412%	12,1226%	12,6029%
NOMINAL TRIMESTRAL	10,5271%	10,9980%	11,4766%	11,9443%	12,4104%
NOMINAL MENSUAL	10,4361%	10,8988%	11,3685%	11,8273%	12,2842%

Anexo 6: Sector textil en el Ecuador.

Sector Textil				
	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Número de Establecimientos	11.006	31.983	4.054	47.043
Personal Ocupado:	46.562	62.352	7.023	115.937
Hombres	22.750	21.004	3.968	47.722
Mujeres	23.812	41.348	3.055	68.215
Ingreso Total (Miles USD)	1.279.597	2.027.023	49.589	3.356.210
Ingreso Promedio (Miles USD)	116	63	12	192
Inversión en Activos Fijos (Miles USD)	407.722	316.708	25.405	749.835
Gasto en Inversión y Desarrollo (USD)	613.732	398.775	1.625	1.014.132