



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE LA PRODUCCION

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de tecnólogo en
Administración

Industrial y de la producción

Autor: Oscar Vinicio Timbela Tituaña

Tutor: Ing. Mayra Valverde

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

DECLARATORIA

Yo, Oscar Vinicio Timbela Tituaña, Declaro que el desarrollo de esta investigación es, original, autentica personal en la cual que se han citado las fuentes correspondientes y se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes, que se incorporan en la bibliografía. Los análisis realizados así como conclusiones son de mi absoluta responsabilidad.

Oscar Vinicio Timbela Tituaña

C.I. 1727440412

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, Oscar Vinicio Timbela Tituaña portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. **1727440412** de conformidad con lo establecido en el artículo 46 de la Ley de Propiedad Intelectual, que dice: “La cesión exclusiva de los derechos de autor confiere al cesionario el derecho de explotación exclusiva de la obra, oponible frente a terceros y frente al propio autor. También confiere al cesionario el derecho a otorgar cesiones o licencias a terceros, y a celebrar cualquier otro acto o contrato para la explotación de la obra, sin perjuicio de los derechos morales correspondientes. En la cesión no exclusiva, el cesionario está autorizado a explotar la obra en la forma establecida en el contrato”; en concordancia con lo establecido en los artículos 4, 5 y 6 del cuerpo de leyes ya citado, manifiesto mi voluntad de realizar la cesión exclusiva de los derechos de autor al Instituto Superior Tecnológico Cordillera, en mi calidad de Autor del Trabajo de Titulación que he desarrollado para la obtención de mi título profesional denominado: “**APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017**” facultando al Instituto para ejercer los derechos cedidos en esta certificación y referidos en el artículo transcrito.

FIRMA _____

NOMBRE _____

CEDULA _____

Quito, mayo 2016

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer principalmente a DIOS por darme la salud la inteligencia y la sabiduría con la cual he podido culminar esta etapa de mi vida profesional.

A mis padres que han sido el pilar fundamental en cada etapa de mi vida, quienes a lo largo de mi carrera me han sabido guiar y motivar para cumplir cada objetivo que me he planteado.

Quiero agradecer a esta gran Institución como es El Instituto Tecnológico Superior Cordillera quien me permitió ingresar y brindar grandes conocimientos para el desarrollo de mi profesión, de igual forma inculcar valores éticos para mi correcto proceder como profesional .

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres pilares fundamentales en mi vida Su espíritu de progreso lucha y perseverancia han hecho en mi un ejemplo a seguir tanto para mí como para mis hermanos .

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DECLARATORIA	II
CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR	III
AGRADECIMIENTO	IV
DEDICATORIA	V
ÍNDICE DE CONTENIDO	VI
ÍNDICE DE TABLAS	XII
ÍNDICE DE FIGURAS	XIV
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	XVI
RESUMEN EJECUTIVO	XVII
ABSTRACT	XVIII
CAPITULO I	1
1.1 Antecedentes	1
1.2 Justificación	3
CAPÍTULO II	6
ANÁLISIS SITUACIONAL	6
2.1 Ambiente externo	6
2.1.1 Factor Económico	6
2.1.1.1 PIB	7
2.1.1.2 Inflación	8
2.1.1.3 Tasas de interés	9
2.1.1.3.1 Tasa activa	9
2.1.1.3.2 Tasa pasiva	11
2.1.1.4 Balanza Comercial	11
2.1.1.5 Riesgo País	12
2.1.1.6 Matriz Productiva	14
2.1.2 Factor Social	15
2.1.2.2 Tasa de desempleo	17
2.1.3 Factor Legal	19

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

2.1.4 Factor Tecnológico	20
2.2 Entorno local.....	21
2.2.1 Clientes	21
2.2.1 Proveedores	22
2.2.2 Competidores	24
2.3 Análisis interno	25
2.3.1 Propuesta estratégica.	25
2.3.1.1 Misión	26
2.3.1.2 Visión	26
2.3.1.3 Objetivos.....	27
2.3.1.3.1 Objetivo General	27
2.3.1.3.2 Objetivos Específicos.....	27
2.3.1.4 Principios y/o valores	28
2.3.1.4.1 Valores	28
2.3.1.4.1.1 Responsabilidad.....	28
2.3.1.4.1.2 Respeto	28
2.3.1.4.1.3 Puntualidad	28
2.3.1.4.1.4 Solidaridad	29
2.3.1.4.2 Principios.....	29
2.3.1.4.2.1 Trabajo en equipo	29
2.3.1.4.2.2 Calidad	29
2.3.1.4.2.3 Desarrollo del recurso humano	29
2.3.2 Gestión Administrativa	30
2.3.2.2 Organización.....	30
2.3.2.2.1 Presidencia	31
2.3.2.2.2 Producción	31
2.3.2.2.3 Comercial	31
2.3.2.2.4 Administración Financiera	31
2.3.2.2.5 Talento Humano	32
2.3.3 Gestión Operacional.....	32

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

2.3.4 Gestión Comercial	34
2.3.4.1 Producto	34
2.3.4.2 Precio	36
2.3.4.3 Plaza.....	36
2.3.4.4 Promoción	38
2.3.4.5 Logotipo y slogan.....	38
2.4 Análisis foda.....	40
CAPITULO III.....	42
ESTUDIO DE MERCADO	42
3.1 Análisis del Consumidor	42
3.1.1.1 Características de los consumidores	43
3.1.1.2 Comportamiento del Consumidor.	44
3.1.1.2.1 Aspecto subcultura.	44
3.1.1.2.2 Clase social.	45
3.1.1.2.3 Factor personalidad.	45
3.1.1 Determinación de la Población y la Muestra.	45
3.1.1.1 Población	45
3.1.1.2 Muestra.....	46
3.1.1.3 Calculo de la Muestra	46
3.1.2 Técnicas de Obtención de Información	47
3.1.2.1 Técnicas de Obtención de Recolección de Datos.	47
3.1.2.2 Cuestionario	47
3.1.2.3 Entrevista	48
3.1.2.4 Observación	48
3.1.2.5 Encuesta	48
3.1.3 Análisis de la Información	51
3.1.3.1 Primera Pregunta.	51
3.1.3.2 Segunda Pregunta.....	52
3.1.3.3 Tercera Pregunta.....	53
3.1.3.4 Cuarta Pregunta.	54

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

3.1.3.5 Quinta Pregunta	55
3.1.3.6 Sexta Pregunta	56
3.1.3.7 Séptima Pregunta	57
3.1.3.8 Octava Pregunta	58
3.1.3.9 Novena Pregunta	59
3.1.3. 10 Decima Pregunta	60
3.1.3. 11 Decima primera Pregunta	61
3.2 Oferta.....	62
3.2.1 Oferta histórica.....	62
3.2.2 Oferta Actual	62
3.2.3 Oferta proyectada.....	63
3.4 Demanda.....	63
3.1 Demanda histórica.....	63
3.2 Demanda actual	64
3.3 Demanda proyectada	64
3.5 Balance oferta-demanda	64
3.5.1 Balance Actual	64
CAPÍTULO IV	65
ESTUDIO TÉCNICO	65
4.1 Tamaño del proyecto.....	65
4.1.1 Capacidad instalada	66
4.1.2 Capacidad óptima.....	66
4.2.1 Macro.....	68
4.2.2 Micro –localización.....	69
4.2.3 Localización óptima	69
4.3 Ingeniería del producto	70
4.3.1 Distribución de planta.....	71
4.3.2 Códigos de cercanía.....	71
4.3.3 Proceso productivo	76
4.3.4 Maquinaria y equipos	83

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

CAPITULO V	85
ESTUDIO FINANCIERO	85
5.1 Ingresos operacionales y no operacionales	85
5.2 Costos	86
5.2.1 Costo Directo	86
5.2.2 Costos Indirectos	87
5.2.3 Gastos Administrativos	88
5.2.4 Costo de Ventas	89
5.2.5 Costos Financieros	90
5.2.6 Costos Fijos y Variables	90
5.2 Inversiones	92
5.2.1 Inversión Fija	92
5.2.1.1 Activos Fijos	92
5.2.1.2 Activos Nominales (diferidos)	93
5.2.2 Capital de Trabajo	93
5.2.3 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos	94
5.2.4 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización)	94
5.2.5 Depreciaciones (tabla de depreciación)	95
5.2.6 Estado de Situación Inicial	96
5.2.7 Estado de Resultados Proyectado	97
5.2.8 Flujo de Caja	98
5.3 Evaluacion	99
5.3.1 Tasa de descuento	99
5.3.2 VAN	100
5.3.4 TIR	101
5.3.5 PRI (Período de recuperación de la inversión)	102
5.3.6 RBC (Relación costo beneficio)	103
5.3.6 Punto de equilibrio	104
5.3.7 Análisis de índices financieros	106
5.3.7.1 Índice de liquidez	106

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA
Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO
DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

5.3.7.3 Rentabilidad sobre el Patrimonio	107
5.3.7.4 Rentabilidad Sobre Activos	108
CAPÍTULO VI	109
ANALISIS DE IMPACTOS.....	109
6.1 Impacto Ambiental.....	109
6.2 Impacto Económico	110
6.3 Impacto social	111
6.4 Impacto Productivo	112
CAPITULO VII.....	114
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	114
7.1 Conclusiones.....	114
7.2 Recomendaciones.....	115
Bibliografía	117
ANEXOS	122

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tasa de interés Pasiva	10
Tabla 2 Tasa de Interés Activas	10
Tabla 3: Proveedor	22
Tabla 4 Proveedor	23
Tabla 5 Proveedor	23
Tabla 6 Actividades administrativas	30
Tabla 7 : Fortalezas empresariales	40
Tabla 8: Oportunidades empresariales	40
Tabla 9: Debilidades empresariales	40
Tabla 10 : Amenazas empresariales	40
Tabla 11: Análisis Foda	41
Tabla 12 Cálculo de la muestra	47
Tabla 13: Genero	51
Tabla 14 : Uso de botas de cuero	52
Tabla 15: Rangos de edad	53
Tabla 16: Nivel de estudios	54
Tabla 17 : Cantidad de botas adquiridas	55
Tabla 18: Talla de botas	56
Tabla 19 : Características principales del producto	57
Tabla 20 : Cantidades a gastar en un par de botas	58
Tabla 21 : Servicio de preferencia	59
Tabla 22: Variable de importancia del producto	60
Tabla 23 : Altura de bota	61
Tabla 24 : Oferta productiva por provincias	62
Tabla 25: Oferta actual calzado	63
Tabla 26: Oferta proyectada a 5 a años	63
Tabla 27: Demanda actual 2016	64
Tabla 28: Demanda proyectada a 5 años	64
Tabla 29 : Balance oferta demanda	64
Tabla 30 : Análisis de la capacidad instalada	67
Tabla 31 : Macro localización de la empresa	68
Tabla 32: Localización óptima	70
Tabla 33 : Códigos de cercanía	71
Tabla 34 : Factores del proceso	71
Tabla 35: Activos fijos	83
Tabla 36 : Equipos de oficina	83
Tabla 37: Equipo de computación	84
Tabla 38 : Muebles y enceres	84

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Tabla 39: Ingresos operacionales.....	86
Tabla 40 : Costo de producción MOD	87
Tabla 41 : Costos de MPD	87
Tabla 42: Costos indirectos de fabricación.....	88
Tabla 43 : Gastos administrativos	88
Tabla 44 : Otros gastos	89
Tabla 45 : Total de gastos administrativos.....	89
Tabla 46: Costos de venta.....	90
Tabla 47: Gasto financiero y tasa de interés activa	90
Tabla 48 : Costo fijo mensual.....	91
Tabla 49 : Costos variables	91
Tabla 50 : Inversión fija	92
Tabla 51 : Capital de trabajo	93
Tabla 52 : Amortización del financiamiento	94
Tabla 53: Valores amortizados	95
Tabla 54 : Depreciaciones a 5 años.....	96
Tabla 55 : Situación inicial de la empresa Telman	97
Tabla 56 : Estado de resultados proyectado	98
Tabla 57: Flujo de caja proyectado	99
Tabla 58 : Formula de de la TMAR	100
Tabla 59 : Calculo de la TMAR	100
Tabla 60 : Cálculo del VAN	101
Tabla 61 : Cálculo de la TIR	101
Tabla 62: Periodo de recuperación de la inversión.....	102
Tabla 63 : Periodo de recuperación a valores corrientes	102
Tabla 64: Periodo de recuperación a valores actualizados	103
Tabla 65 : Calculo relación costo beneficio	103
Tabla 66 : Formula de punto de equilibrio.....	104
Tabla 67 : Calculo de costos y gastos.....	104
Tabla 68 : Cálculo del punto de equilibrio	105
Tabla 69 : Demostración punto de equilibrio	105
Tabla 70 : Índice de liquidez	106
Tabla 71 : Índice de endeudamiento	107
Tabla 72: Rentabilidad sobre el patrimonio.....	107
Tabla 73: Rentabilidad sobre los activos	108
Tabla 74 : Impacto ambiental	109
Tabla 75: Impacto económico	110
Tabla 76 : Impacto ético social.....	111
Tabla 77: Impacto comercial	112
Tabla 78 : Impacto productivo	112

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA
Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO
DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Pib del Ecuador	7
Figura 2: Inflación Anual Proyectada.....	8
Figura 3: Balanza Comercial	12
Figura 4: Riesgo País	13
Figura 5: PET y PEA a nivel nacional urbano rural	16
Figura 6 : PET y PEA por sexo a nivel nacional	16
Figura 7 : PET y PEA por ciudades	16
Figura 8 : Tasa de desempleo por sexo a nivel urbano.....	18
Figura 9 : Tasa de desempleo por gestión a nivel urbano	18
Figura 10: Competidor “la mundial”	24
Figura 11 Competidor “El palacio de las botas españolas”	24
Figura 12: Competidor calzados Andy	25
Figura 13 Diseños a Elaborar.....	35
Figura 14 : Diseños a elaborar	35
Figura 15 Ubicación del local comercial	36
Figura 16 Ubicación centro comercial.....	37
Figura 17: Logotipo empresarial	38
Figura 18: Color del logotipo empresarial.....	39
Figura 19: Color del logotipo empresarial.....	39
Figura 20 Formula de la muestra	46
Figura 21 : Porcentaje de cada género.....	51
Figura 22: Porcentaje de uso de botas	52
Figura 23 : Porcentaje de rangos de edad.....	53
Figura 24: Porcentaje del nivel de estudios	54
Figura 25: Porcentaje de adquisición de botas.....	55
Figura 26: Porcentaje de tallas de botas adquiridas.....	56
Figura 27 : Porcentaje de características del producto	57
Figura 28: Porcentaje de gasto en un par de botas	58
Figura 29 : Porcentaje de uso de servicios de preferencia	59
Figura 30 Porcentaje de variables claves del producto	60
Figura 31: Porcentaje de uso de altura de la bota.....	61
Figura 32 : Macro localización parroquia cotocollao	68
Figura 33: Micro localización de la empresa	69
Figura 34: Área administrativa	72
Figura 35: Área de despacho.....	72
Figura 36: Bodega de MP	73

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA
Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO
DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Figura 37: Área de producción	73
Figura 38: Bodega de producto terminado	73
Figura 39 : Manejo de residuos.....	74
Figura 40: Baño	74
Figura 41: Recepción de MP	77
Figura 42: Almacenamiento MP.....	77
Figura 43 Selección del cuero MP.....	78
Figura 44: Diseño de botas	78
Figura 45 :Trazado del cuero.....	79
Figura 46: Desbastado del cuero.....	79
Figura 47 :Cocido de piezas	80
Figura 48: Montado	80
Figura 49 :Proceso de Ensuelado.....	81
Figura 50 :Acabado.....	81
Figura 51: Proceso de pigmentado	82
Figura 52 :Proceso de empaque	82
Figura 53 :Banco nacional de fomento.....	94
Figura 54 Punto de equilibrio mensual	105
Figura 55 Computadora	123
Figura 56 Maquina. Pegadora	123
Figura 57 Maquina de codo.....	123
Figura 58 banco finalizaje	123
Figura 59 Maquina armadora.....	123
Figura 60 Maquina recta	123
Figura 61 Maquina desbastadora	124
Figura 62 Hormas	124

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Organigrama funcional.....	30
Ilustración 2 flujo grama de procesos	33
Ilustración 3: Matriz de actividades.....	72
Ilustración 4: Distribución de planta	75
Ilustración 5: Diagrama de flujo de procesos.....	76

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

RESUMEN EJECUTIVO

Este proyecto está enfocado en la implementación de una microempresa productora y comercializadora de botas de cuero ubicado en la ciudad de Quito. Este proyecto es impulsado por la necesidad de aportar al sector del cuero y el calzado una de las aéreas productivas en las cuales gracias a políticas gubernamentales ha permitido impulsar la industria del calzado ecuatoriano.

En este proyecto se muestra la factibilidad que puede llegar a tener la creación de una microempresa productora de botas de cuero realizadas con materiales de alta calidad y accesible a la economía de cada familia o ciudadano. Generando un beneficio económico para la organización.

Para el desarrollo de este proyecto se realizó varias técnicas de investigación como son la recolección de datos la base fundamental para el desarrollo del mismo.

Se desarrollo un estudio de mercado con el cual se pudo obtener el mercado insatisfecho el cual procederemos cubrir. Mediante un estudio técnico se pudo definir la producción semanal y mensual que la empresa deberá cubrir para generar ingresos económicos.

Finalmente se realizó un estudio financiero proyectado a 5 años con el cual se comprobó la factibilidad del proyecto y la rentabilidad que puede llegar a generar este proyecto.

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

ABSTRACT

This project is focused on the implementation of a producer and marketer micro leather boots located in the city of Quito .This project is driven by the need to bring the leather sector and the footwear of the productive airline in which thanks to government policies drive the industry has allowed the Ecuadorian footwear.

In this project the feasibility can have the creation of a micro producer of leather boots made with materials of high quality and accessible to the economy of each family or citizen is shown. Generating an economic benefit to the organization.

For the development of this project various investigative techniques are performed as data collection fundamental for the development of the base.

with a market study which could be obtained unsatisfied market which will cover development proceed. A technical study could define the weekly and monthly production that must cover to generate income.

Finally a financial study projected 5 years which the project feasibility and profitability that can generate this project was carried out was found.

CAPITULO I

1.1 Antecedentes

El zapato a lo largo de la historia resulto un invento del ser humano que ha visto la necesidad de proteger su cuerpo en especial sus pies brindando comodidad y protección para realizar sus múltiples actividades diarias, es por eso que los primeros zapatos fueron hechos con piel de animales, hojas que eran prácticamente como fundas que se envolvían en el pie el cual no tenía nada de estética, pero si brindaba seguridad.

En la antigüedad las grandes civilizaciones como fueron los egipcios los griegos eran quienes tenían la posibilidad de utilizar y llevar calzado pues en aquellos tiempos era un privilegio contar con uno de ellos.

Como en todo ámbito social, el calzado también influye en la historia de la humanidad pues se diferenciaba el calzado de una persona que tenía una gran abundancia económica o poder, el cual poseía un calzado muy bien diseñado,

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

decorado .por otro lado el calzado de una persona pobre se limitaba a su diseño y comodidad

Antiguamente al elaborar un par de zapatos su modelo no variaba tanto como para la mujer como para el hombre. Llegando al siglo XX ya con la aparición de la tecnología se construyen las primeras maquinas que le permitirían al ser humano poder convertir la materia prima en materiales complementarios para la elaboración del calzado , así aparecen la industrias del caucho , cuero , sintéticos , pegantes el cual ha permitido cambiar la manera de diseñar y fabricar el calzado .

La bota es un calzado que cubre todo el pie y el tobillo, puede también cubrir la pantorrilla o parte de la misma. Históricamente fueron creadas como atuendo de trabajo pero con el correr de los años fue afianzándose a la vida cotidiana y sobre todo entrando en el mundo de la moda, creándose así diseños únicos e innovadores, elegantes y sofisticados para poder ser usados por distintas clases sociales, convirtiéndose en un elemento más para el perfecto atuendo. (TIPOS.CO 2013)

En el Ecuador en el 2008 la industria del calzado ha tenido un impacto negativo pues casi desaparece por la llegada de calzado chino el cual era de un fácil acceso económico por sus bajos costos ,variedad sin duda no tenía una gran satisfacción en la calidad pero si una gran ventaja en el precio al adquirirlos ,al contrario del calzado ecuatoriano el cual no podía competir con el calzado chino

Hasta el año 2012 el sector del calzado produjo alrededor de 30 millones de pares de zapatos, por lo que a escala nacional hay más de 5.000 productores de

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

calzado y cerca de 100.000 puestos de trabajo, entre directos e indirectos. (Banco central de Ecuador).

El sector del calzado es una de las áreas muy importantes para el desarrollo de la economía del país, creando plazas de empleo el cual siempre fue una fuente de ingresos para las familias que se encuentran vinculadas a la producción del calzado.

La provincia de Tungurahua siempre fue una de las zonas más productivas de calzado en el país, en la cual la industria del calzado se ha desarrollado de una mejor manera y que aportó considerablemente a la economía del país, sin duda provincias como Guayas, Pichincha, y Azuay son quienes aportan y lideran la producción nacional con calzado de alta calidad.

1.2 Justificación

El proyecto ha sido desarrollado analizando las nuevas políticas del Gobierno Nacional que ha escogido como área estratégica para el desarrollo del país al sector del cuero y calzado debido a la importancia que tiene en la generación de empleo y su aporte al cambio de la matriz productiva, por lo cual la industria del calzado Ecuatoriano en los últimos años ha tenido un apoyo considerable del gobierno gracias a las restricciones arancelarias, salvaguardias impuestas al producto importado y políticas comerciales que protegen la industria nacional, disminuyendo el consumo del producto importado.

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Este proyecto busca mejorar la calidad de vida de las personas involucradas en el mismo generando rentabilidad económica y reducir en una gran parte el problema del desempleo en el país.

Esta iniciativa de proyecto el cual busca crear una microempresa productora y comercializadora de calzado (botines de cuero) a nivel nacional, también desea incentivar y cambiar la forma de pensar del consumidor al momento de adquirir un par de botines prefiriendo siempre primero lo nuestro basándose en su calidad, precio , valora agregado ,diseño ,comodidad ,y durabilidad.

El sector del calzado en nuestro país es muy importante por lo cual , este proyecto contribuiría a satisfacer las necesidades del consumidor ya sea esta la demanda existente que todavía no ha sido cubierta en su totalidad por la industria Ecuatoriana .

Es muy importante al momento de implementar una microempresa productora y comercializadora de botines de cuero realizar un estudio financiero el cual nos permita establecer procesos administrativos y de apoyo que nos ayude a desarrollar el proyecto sin problemas, pues con la información recolectada nos permitirá conocer los sistemas de procesos de producción para el producto a desarrollar como a la vez , nos facilitara conocer los estados financieros , con el cual se pueda obtener los resultados económicos que se obtendrá de este proyecto con el fin de crear una empresa solida tanto interna y externamente permitiéndonos ser líderes en el mercado .

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Con este estudio de factibilidad de producción y comercialización de calzado se puede analizar y determinar de qué manera se lograra conseguir los objetivos trazados en beneficio del proyecto. Por lo cual este proyecto de factibilidad busca implementar una microempresa productora y comercializadora de calzado (botas de cuero) ; que este a la altura de cualquier empresa extranjera minimizando los costos de mala calidad ,aprovechando al máximo los recursos en cada proceso de elaboración del calzado así como ser una empresa líder en el país .

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS SITUACIONAL

2.1 Ambiente externo

En el ambiente externo se encuentran todos los factores que pueden ser oportunidades y amenazas para la organización. El ambiente externo es un área en la cual la organización no puede intervenir, y tampoco controlar aquellos factores que pueden afectar directa o indirectamente.

2.1.1 Factor Económico

Son aquellas relativas a los sistemas económicos y a los indicadores económicos, que establecen las reglas de intercambio de dinero, energía, materiales e información, y cuyos impactos en las tendencias económicas afectan a la actividad empresarial. (Quintana 2009)

El factor económico es un indicador muy esencial e importante por lo cual las empresas pueden crecer y aprovechar siempre y cuando la economía se encuentre fuerte por otro lado cuando la economía pasa por una crisis las

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

empresas se ven involucradas en una disminución de sus utilidades y también provocando el desempleo .

2.1.1.1 PIB

El PIB, o producto interno bruto, es el valor de mercado de los bienes y servicios finales producidos en un país durante cierto periodo. Esta definición contiene cuatro elementos que son Valor de mercado, Bienes y servicios finales, Producidos en un país. Durante cierto periodo (parkin, 2007)

**PIB real Ecuador: Evolución anual y proyecciones
2000 – 2015 (En porcentajes)**

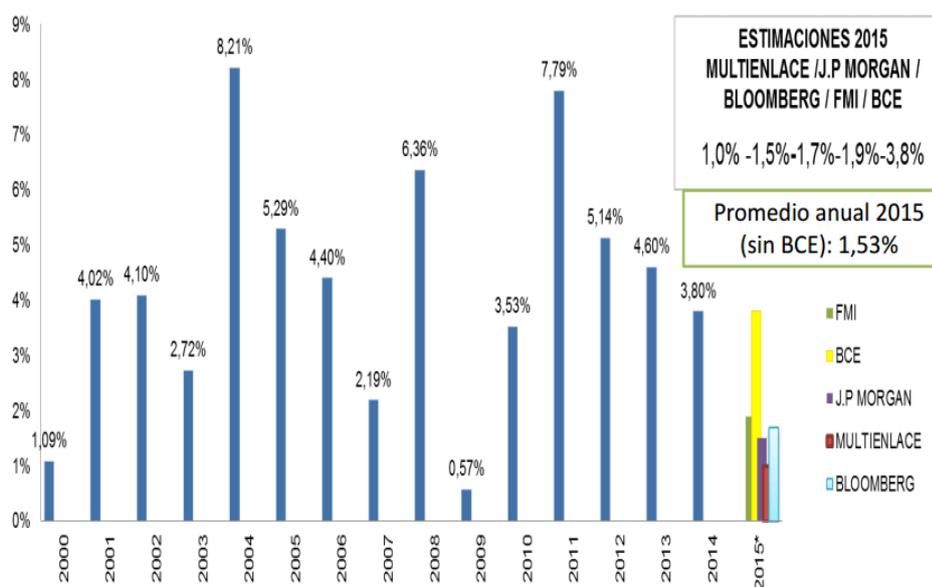


Figura 1: Pib del Ecuador
Fuente: Banco central Ecuador
Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Análisis

El producto interno bruto es un indicador muy importante para cualquier país del mundo ya que indica el crecimiento económico de una nación sea esta positiva o negativa que al final ayuda a los inversionistas, sean estos nacionales o extranjeros invertir en el país beneficiando tanto a la población del país como a las organizaciones empresariales del país. La empresa basándose en los registros actuales del PIB Ecuatoriano que a pesar que crece en pequeñas magnitudes (1.9%) Le permite a la empresa implementar el proyecto de calzado el cual generará más bienes de consumo, más fuentes de empleo.

2.1.1.2 Inflación

Es el crecimiento continuo y generalizado de los precios de los bienes y servicios y factores productivos de una economía a lo largo del tiempo. En la práctica, la evolución de la inflación se mide por la variación del Índice de Precios al Consumidor fuente : (Boletín 2015)

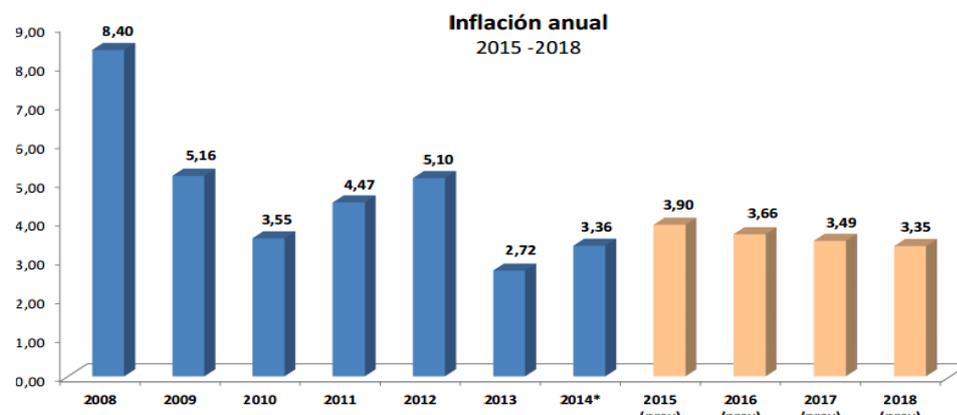


Figura 2: Inflación Anual Proyectada

Fuente: Banco central Ecuador

Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Análisis

La inflación usualmente es un término que para cualquier organización es algo negativo ya que pondrían en riesgo el capital de la empresa y en una situación crítica podrían quebrar, pues una alta inflación aumenta el costo de la vida de un país es por eso manejar una inflación baja y estable para mejorar la calidad de vida de la población. Para la empresa Telman una inflación alta es una amenaza la cual encarecería nuestros costos de producción y se vería en la necesidad de buscar nuevas estrategias para solventar estos inconvenientes según el Banco Central las previsiones macroeconómicas de la inflación del país arroja resultados buenos, en el año 2015 se tenía una inflación de 3.90% y para el 2016 la inflación se reduciría al 3.66% cifras favorables para nuestra empresa.

2.1.1.3 Tasas de interés

La tasa de interés es el valor del dinero, pero no existe una sola tasa de interés en el mercado. En términos sencillos, un interés es una retribución que se paga o se recibe por utilizar o prestar cierta cantidad de dinero por un periodo de tiempo determinado. Es un porcentaje de la cantidad prestada, que incluye la inflación y una rentabilidad esperada (Centro Financiero 2013)

2.1.1.3.1 Tasa activa

Es la tasa que se paga a las entidades financieras al recibir un préstamo, la cual puede ser nominal o efectiva. La tasa de interés nominal se utiliza para calcular el pago de intereses que el usuario hace al banco; pero el verdadero costo del préstamo

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

lo da la tasa de interés efectiva, que incluye además de los intereses, otros pagos como comisiones y seguros (Educación Financiera 2012)

Tabla 1 Tasa de interés Pasiva

2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	5.62	Depósitos de Ahorro	1.21
Depósitos monetarios	0.56	Depósitos de Tarjetahabientes	1.24
Operaciones de Reporto	0.08		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	4.73	Plazo 121-180	6.20
Plazo 61-90	5.22	Plazo 181-360	6.79
Plazo 91-120	5.60	Plazo 361 y más	7.77

Fuente: Banco central Ecuador

Elaborado por: Oscar Timbela

Tabla 2 Tasa de Interés Activas

Tasas de Interés			
enero-2016			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.32	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.53	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.80	Productivo PYMES	11.83
Comercial Ordinario	9.58	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	9.15	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	10.00	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	11.26	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.25	Consumo Ordinario*	17.30
Consumo Prioritario	16.10	Consumo Prioritario **	17.30
Educativo	7.14	Educativo **	9.50
Inmobiliario	10.88	Inmobiliario	11.33
Vivienda de Interés Público	4.98	Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Minorista	27.96	Microcrédito Minorista	30.50
Microcrédito de Acumulación Simple	25.25	Microcrédito de Acumulación Simple	27.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada	22.13	Microcrédito de Acumulación Ampliada	25.50

Fuente: Banco central Ecuador

Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

2.1.1.3.2 Tasa pasiva

Es la tasa de interés que las entidades financieras paga a los depositantes por sus ahorros. Estas varían dependiendo del plazo y tipo de depósito: depósitos a la vista, depósitos de ahorro a plazo y depósito a plazo fijo (Educación Financiera 2012)

Análisis

Las tasas de interés sean activas o pasivas, son de gran importancia para cualquier persona u organización que desea adquirir un préstamo o una ganancia sobre sus ahorros, considerando que la tasa de interés activas pueden ser una amenaza para la organización ya que si sube su tasa de interés resultaría más difícil adquirir un préstamo pues se tendría que pagar más por el crédito económico. Al igual ocurre con otras tasa de interés, como es el caso de la tasa de interés pasiva éstas resultan un beneficio para las organizaciones que desean incrementar su patrimonio por el resultado de guardar sus ingresos en entidades bancarias

2.1.1.4 Balanza Comercial

Es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Es positiva cuando el valor de las importaciones es inferior al de las exportaciones, y negativa cuando el valor de las exportaciones es menor que el de las importaciones

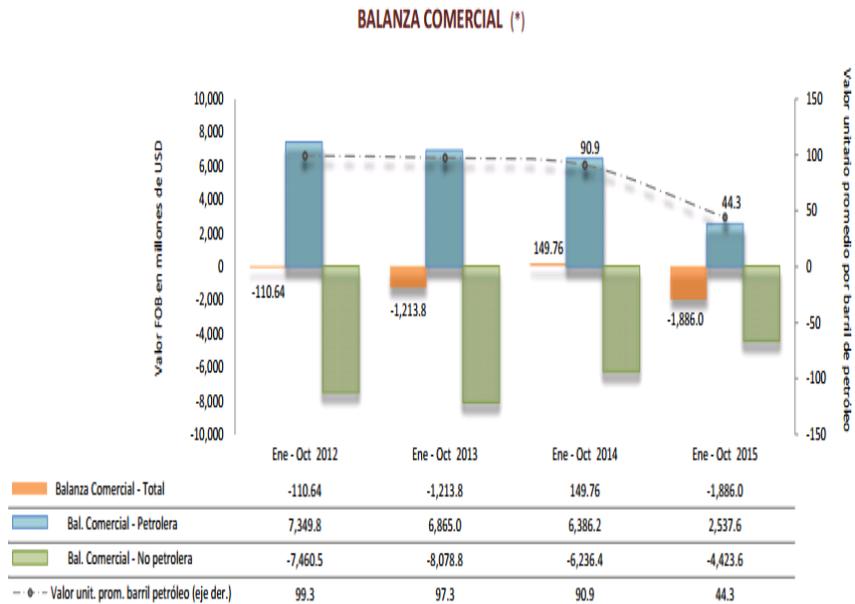


Figura 3: Balanza Comercial
Fuente: Banco central Ecuador
Elaborado por: Oscar Timbela

Análisis

La balanza comercial Ecuatoriana según el gráfico indica que en el año 2015 registro un déficit del 1.886 millones y fue ocasionado por la disminución de las exportaciones petroleras es decir que el país importó más productos y exportó menos que como resultado afecta a la estabilidad económica del país. Para la empresa Telman esto sería una oportunidad pues se enfocaría en producir un producto nacional de calidad y así disminuir las importaciones del calzado extranjero.

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

2.1.1.5 Riesgo País

El riesgo país es un índice que intenta medir el grado de riesgo que entraña un país para las inversiones extranjeras. Los inversores, al momento de realizar sus elecciones de dónde y cómo invertir, buscan maximizar sus ganancias, pero además tienen en cuenta el riesgo, esto es, la probabilidad de que las ganancias sean menor que lo esperado o que existan pérdidas. (Econlink 2001)

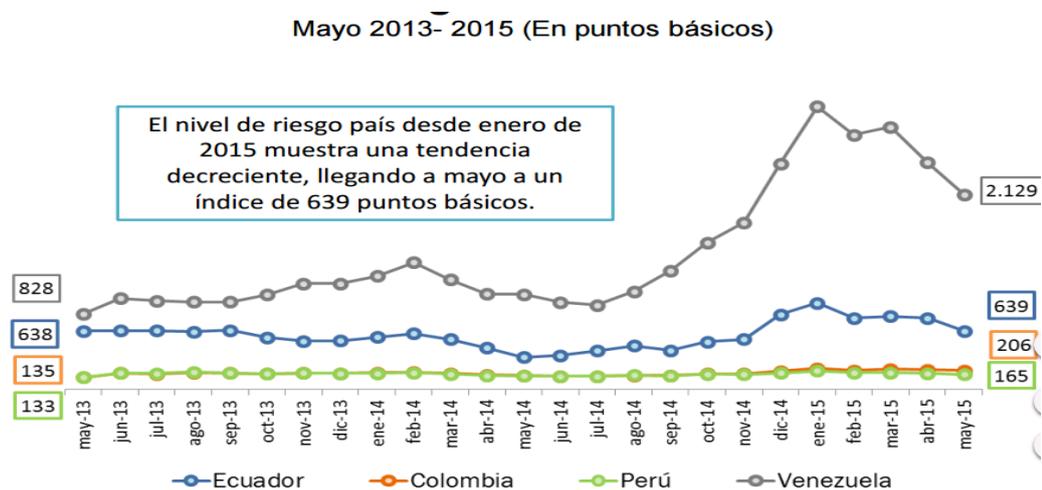


Figura 4: Riesgo País
Fuente: Banco central Ecuador
Elaborado por: Oscar Timbela

Análisis

El riesgo país actual del Ecuador es muy elevado, es un indicador el cual permite conocer el riesgo que puede ocasionar una inversión, por lo cual los empresarios buscan maximizar sus ingresos y un riesgo país elevado desanima a los inversionistas, el gobierno debería trabajar en disminuir el gasto público para reducir el riesgo país y así incentivar a los inversionistas locales y extranjeros en

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

invertir en el país. Para la empresa Telman el riesgo país Ecuatoriano es una amenaza que se vería obligada a no invertir en el proyecto.

2.1.1.6 Matriz Productiva

La matriz productiva es un patrón importante para la Economía de un País, responde a las preguntas: ¿Qué producir? ¿Cómo producir? Y ¿Para quién producir?; es decir la que determina cuantitativamente cuál es el aporte de cada sector en la tarea de generar y crear: inversión, empleo y producción de bienes o servicios.

(Eumed 2015)

Análisis

El cambio de la matriz productiva en el país ha llevado a que las empresas organizaciones cambien la forma de pensar, trabajar, producir, innovar el cual es importante para la economía del país, ya que al trabajar pensando en adquirir la materia prima y al mismo tiempo transformarla e industrializarla y agregando valor a un producto o servicio la economía del país ya no dependería indispensablemente del petróleo, rosas, camarones, banano que tiempo atrás y hoy en día es la fuente de ingresos económicos del país, pero que al final se exporta sin agregar valor. Para la empresa Telman el cambio de la matriz productiva sería una oportunidad que le permitiría ser una empresa productora de productos finales y como resultado del trabajo industrializado, el producto se podría exportar.

2.1.2 Factor Social

Tienen relación con las creencias, formas de vida, actitudes, valores, formas de vida, cultura, ecología, entre otras, cuyos impactos sobre las empresas en la sociedad son diferentes como son las regulaciones sobre valores, buenas costumbres y los hábitos de la sociedad. El análisis del entorno general (ambiente social) busca disponer de un diagnóstico de la situación actual y futura con el propósito de conocer las amenazas y oportunidades que ofrece el entorno (Quintana 2009)

Análisis

Para la Empresa Telman el factor social es una oportunidad que le permitiría captar nuevos clientes basándose en las nuevas exigencias, hábitos, costumbres que constantemente se dan en la sociedad con el fin de dar a la sociedad un producto a su medida y requerimiento.

2.1.2.1 Análisis y proyección de la Población Económicamente Activa

(PEA) Conjunto de personas de 12 años y más que tienen una ocupación, ya sea remunerada o no, dentro o fuera del hogar, que en el período de referencia han trabajado por lo menos una hora semanal, así como las personas que no trabajan debido a que están gozando de vacación, están enfermas o no laboran a causa de huelga o mal tiempo, y las personas que no trabajan pero buscan trabajo habiendo laborado antes (cesantes) o buscan un empleo por primera vez. (Granda, Reporte de economía laboral)

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

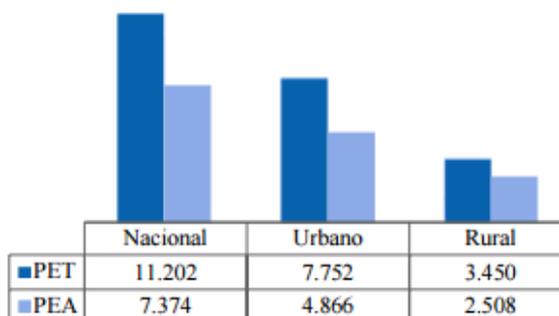


Figura 5: PET y PEA a nivel nacional urbano rural
 Fuente: encuesta nacional de empleo y subempleo (ENEMDU)
 Elaborado: INEC

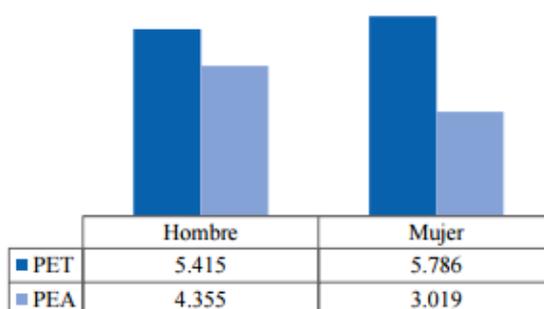


Figura 6 : PET y PEA por sexo a nivel nacional
 Fuente: encuesta nacional de empleo y subempleo (ENEMDU)
 Elaborado: INEC

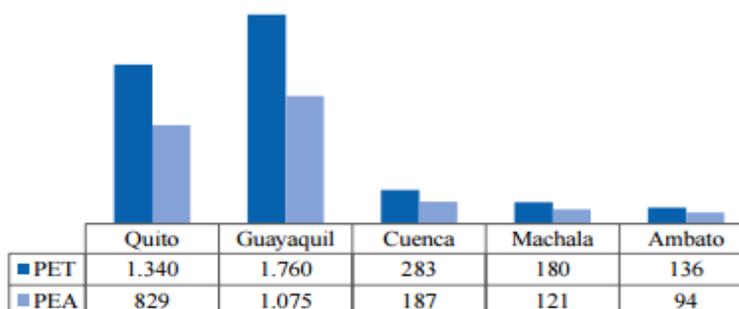


Figura 7 : PET y PEA por ciudades
 Fuente: encuesta nacional de empleo y subempleo (ENEMDU)
 Elaborado: INEC

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE
 FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA
 Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO
 DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Análisis

Analizando los tres gráficos se puede afirmar que (PEA) población económicamente activa en el sector nacional urbano y rural tiene una gran aportación sobresaliendo el sector nación de entre las otras . Por otro lado la (PEA) por genero a nivel nacional tiene una mayor aportación por parte del género masculino y la (PEA) en ciudades se puede decir que Guayaquil y Quito son una de las ciudades con más personas empleadas y que aportan a la economía de su ciudad . Para la empresa Telman es una oportunidad, pues le permitiría crear plazas de empleo generando riqueza para el país como para la sociedad.

2.1.2.2 Tasa de desempleo

En la figura 8 se observa que la tasa de desempleo para las mujeres es mayor que la de los hombres en todo el período analizado. A marzo 2015, el 6,2% de las mujeres en la PEA está en situación de desempleo, mientras que entre los hombres el desempleo es de 3,9%. Además, en marzo 2009 y marzo 2011 se registraron las mayores diferencias

(Estadísticamente significativas) entre las tasas de desempleo de hombres y mujeres. Para marzo 2015, la tasa de desempleo de las mujeres es 2,3 puntos superior a la de los hombres (la diferencia es estadísticamente significativa) (Granda, Reporte de economía laboral)

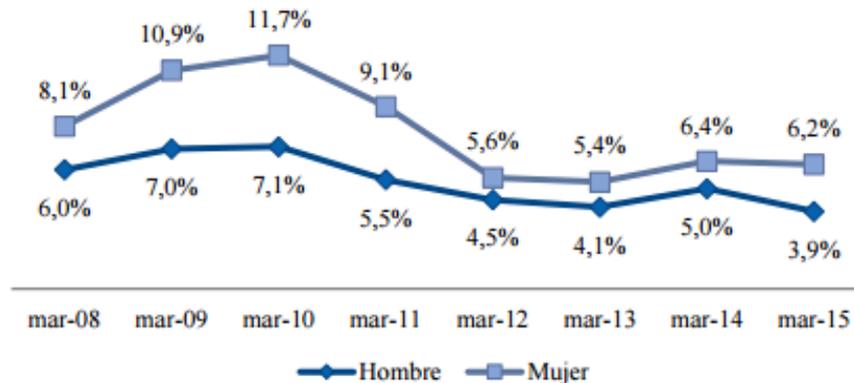


Figura 8 : Tasa de desempleo por sexo a nivel urbano
Fuente: encuesta nacional de empleo desempleo y subempleo (ENEMDU)
Elaborado: INEC

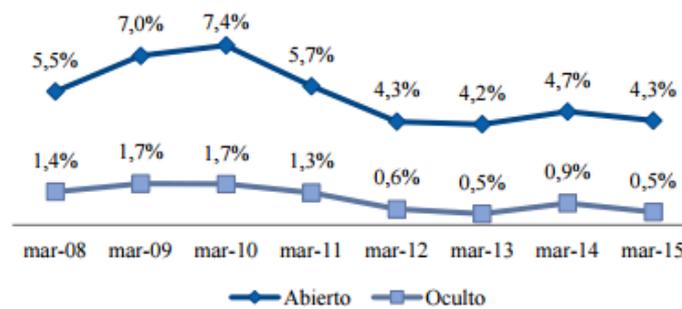


Figura 9 : Tasa de desempleo por gestión a nivel urbano
Fuente: encuesta nacional de empleo desempleo y subempleo (ENEMDU)
Elaborado: INEC

Análisis

El desempleo en el país se puede decir que surge por un mal manejo en las políticas gubernamentales por otro lado también se puede afirmar que un buen manejo de las políticas gubernamentales aplicadas en un país puede disminuir la tasa de desempleo, en este gráfico se puede observar que en los últimos años las tasas de desempleo ha ido disminuyendo significativamente. Para la empresa Telman la tasa de desempleo es una oportunidad la cual se vería en la acción de crear una entidad con fines de lucro que generaría nuevas plazas de empleo.

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

2.1.3 Factor Legal

Este factor legal es sumamente importante pues son la base y nos permite crear la organización con sus respectivas normas políticas regulatorias que nos acrediten proceder sin problemas una actividad económica.

Requisitos de funcionamiento:

- RUC (Registro Único de Contribuyentes) en el SRI
- Obtener la Licencia Metropolitana de Funcionamiento otorgada por el Municipio de Quito
- Formulario Único de Licencia Metropolitana de Funcionamiento
- Copia de la Cédula de Identidad del Representante Legal
- Copia de la Papeleta de Votación del Representante Legal
- Informe de Compatibilidad de uso de suelo
- Persona Jurídica: Copia de Escritura de Constitución (primera vez)
- Permiso Cuerpo de Bomberos
- Informe de Inspección
- Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario
- Copia de RUC
- Copia de la patente municipal
- Certificado de Impacto Ambiental (Dirección de medio ambiente DMQ)
- Croquis de ubicación de la planta

Análisis

En el factor legal intervienen varios aspectos de gran importancia para la implementación de una empresa sea de productos o servicios, pues le permite a la empresa ejercer su actividad productiva o comercial sin mayores problemas. Para la empresa Telman el factor legal es una fortaleza la cual garantiza la legalidad de la organización y el adecuado funcionamiento según la actividad que ejerza.

2.1.4 Factor Tecnológico

Marco que caracteriza la situación del contenido tecnológico, buscando la innovación y mejoramiento técnico de los nuevos productos o técnicas para mejorar los existentes cuyo desarrollo lleva la innovación y producción de equipos. (Quintana 2009)

Análisis

El factor tecnológico puede marcar una gran diferencia en una empresa pues esta le permite trabajar y producir de mejor manera reduciendo tiempos sea administrativo, productivo que al final genera una gran ventaja en el mercado. Para nuestra empresa el factor tecnológico es una oportunidad con la cual la organización trabajaría de una manera óptima mecanizada dando como resultado una industria competitiva.

2.2 Entorno local

El entorno local de una Empresa se puede decir que es la constitución de todas las fortalezas que una organización posee como pueden ser los recursos humanos, financieros, programas, capacidades, y que aportan considerablemente a la actividad de la organización. En el entorno local se piensa más en identificar la cantidad de los recursos existentes en la organización y con estos potencializarlos para un mejor desempeño de la empresa con el fin de consolidarla.

2.2.1 Clientes

Desde el punto de vista económico, un cliente es una persona, real o jurídica, que está dispuesta a hacer una erogación de dinero por la obtención de un bien o un servicio (definición mx2014)

Análisis

El cliente desde el punto de vista de una organización es clave ya que es el que le permite a la empresa crecer económicamente es por eso el dicho que "el cliente es primero". Los clientes de la empresa Telman serían adultos, jóvenes, niños que llegarían a adquirir nuestro producto, por la calidad, innovación, diseño que les ofrecemos.

Estrategias

Publicidad utilizando internet el cual nos lleva a promocionar y darnos a conocer. Las redes sociales es otra herramienta que nos lleva más fácil a jóvenes, y adultos que están en contacto habitualmente y que por este medio se llegaría a conocer nuestro producto.

Incentivar la compra por internet rompiendo los paradigmas de que la venta en línea es mala, brindando seguridad confiabilidad al momento de la transacción. Brindar promociones y garantías que al cliente le guste con el fin de ganarnos la fidelidad del cliente.

2.2.1 Proveedores

El término Proveedor designa a toda la entidad que pone a disposición de otra entidad un determinado producto o servicio. De acuerdo con este concepto, el proveedor puede ser el productor de bienes y servicios o de sus distribuidores (por ejemplo, un importador o representante). (know 2012)

Tabla 3: Proveedor

Proveedor	Materiales
Distribuidor de insumos para calzado el "PAISA"	<ul style="list-style-type: none"> • forros doblados • contrafuertes • Cueros • Suelas • Esponjas • Hilos • Pegantes, plantillas, plantas etc....

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Tabla 4 Proveedor

Proveedor	Materiales
Importadora Amalusa Ambato	<ul style="list-style-type: none"> • Venta de Maquinas y Maquinaria para la Industria del Calzado, Confecciones y Afines • Importador directo de maquinaria: aparado, montaje

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Oscar Timbela

Tabla 5 Proveedor

Proveedor	Materiales
Comercial Yolanda Salazar Ambato	<ul style="list-style-type: none"> • Hilos • Herramientas para Calzado • Acabados para el calzado • Cartones, punteras y plantillas • Pegantes • Forros para calzado • Cueros en general

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Oscar Timbela

Análisis

Los proveedores son los que nos facilitan la maquinaria la materia prima, los insumos con el cual la organización la transforma en un producto final, tener una variedad de proveedores le permitiría a la empresa una rápida adquisición de materiales para el proceso de producción. Al tener una variedad de proveedores la empresa puede comparar precios que al final se acojan al presupuesto de la empresa buscando siempre la calidad de los materiales el cual no afecten al producto final.

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

2.2.2 Competidores

Competidores: Los definimos quienes satisfacen el deseo del consumidor en lugar de nuestra oferta. (marketingempresasciudades2010)

La mundial



Figura 10: Competidor "la mundial"
Fuente: Investigación web
Elaborado por: Oscar Timbela

La mundial se especializa en la producción de botas para el deporte ecuestre son confeccionada a mano y a medida del cliente.

El palacio de las botas españolas

Esta empresa produce botas 100% cuero elaborado a mano, con diseños personalizados y a todo color



Figura 11 Competidor "El palacio de las botas españolas"
Fuente: Investigación web
Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Calzado Andy

Es una empresa creada en 1990 se dedica a la producción de todo tipo de botas : botines para vestir , botas de motociclista, táctico militar ,industrial.



Figura 12: Competidor calzados Andy
Fuente: Investigación web
Elaborado por: Oscar Timbela

2.3 Análisis interno

El análisis interno estudia las características de los recursos, factores, medios, habilidades y capacidades de que dispone la empresa para hacer frente al entorno, tanto general como específico. a través del análisis interno se conoce de las fortalezas y debilidades de la empresa, permitiendo evaluar su potencial para desarrollarse estratégicamente (Quintana 2009)

2.3.1 Propuesta estratégica.

La propuesta estratégica de una empresa es un plan integral que establece la manera en que se lograra su misión y objetivos (Quintana 2009)

La Empresa productora y comercializadora Telman es una entidad que pretende aplicar una estrategia de diferenciación, el cual permita distinguirse de sus competidores y engancho al cliente por su innovación calidad precio diseño.

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

2.3.1.1 Misión

Es la razón de ser de la organización, su propósito a largo plazo existe para lograr algo en el entorno que le rodea y que corresponde a una visión a largo plazo de lo que la organización quiere llegar a ser (Quintana 2009)

La misión es todo lo que se hace día a día con esfuerzo para poder llegar al objetivo planteado.

Misión

Ser un empresa líder en la elaboración y comercialización de botas de cuero, orientada a la calidad, diseño, precio, el cual brinde elegancia y comodidad, fomentando un valor de confianza y seguridad en nuestros clientes

2.3.1.2 Visión

La Visión es la capacidad de ver más allá, en tiempo y espacio, y por encima de los demás, significa visualizar, ver con los ojos de la imaginación, en términos del resultado final que se pretende alcanzar. (gestiopolis 2003).

Visión

En el año 2020 ser una empresa sólida y pionera en la elaboración y comercialización de botas de cuero a nivel nacional, ofreciendo calzado con los más altos estándares de calidad satisfaciendo la necesidad del cliente

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

2.3.1.3 Objetivos

Los objetivos son los resultados finales de la actividad planificada y deben decir lo que se lograra en un tiempo claramente predeterminado, lograr los objetivos es cumplir cuantitativamente con tales objetivos .

2.3.1.3.1 Objetivo General

Los objetivos generales corresponden a las finalidades genéricas de un proyecto o entidad.

No señalan resultados concretos ni directamente medibles por medio de indicadores pero si que expresan el propósito central del proyecto. Tienen que ser coherentes con la misión de la entidad. Los objetivos generales se concretan en objetivos específicos. (mejora de la gestion 2011)

El objetivo de la empresa es ser una marca reconocida en el mercado en la producción de botas de cuero y mantener una cultura de buena atención al servicio del cliente.

2.3.1.3.2 Objetivos Específicos

Se derivan de los objetivos generales y los concretan, señalando el camino que hay que seguir para conseguirlos. Indican los efectos específicos que se quieren conseguir aunque no explicitan acciones directamente medibles mediante indicadores. (mejora de la gestion 2011)

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

- Fortalecer el conocimiento, capacidades de nuestro personal capacitándolos en el área de diseño producción del calzado (botines)
- Mantener la rentabilidad de la empresa en un nivel óptimo para poder competir eficientemente con las demás organizaciones.

2.3.1.4 Principios y/o valores

Telman es una Empresa fundamentada y orientada a los valores éticos morales y profesionales en cada ámbito que se desempeñe cada empleado o jefe de la organización .

2.3.1.4.1 Valores

2.3.1.4.1.1 Responsabilidad

Telman es una organización la cual asegura puntualidad, un manejo eficiente de su producto servicio con sus empleados, proveedores y clientes

2.3.1.4.1.2 Respeto

Telman asegura un buen ambiente laboral gracias a las normas del buen vivir el cual nos permite trabajar de mejor manera y desarrollar todas las capacidades de todo el personal de la organización.

2.3.1.4.1.3 Puntualidad

Telman es una organización la cual cumple con todos los compromisos y obligaciones en los tiempos establecidos, al igual que cada empleado respeta el tiempo de los demás.

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

2.3.1.4.1.4 Solidaridad

Telman es una empresa que brinda un confort en cada empleado generando amistad compañerismo con el fin de lograr los objetivos que se traza la empresa, al igual de tener una buena disposición para brindar apoyo a la organización.

2.3.1.4.2 Principios

2.3.1.4.2.1 Trabajo en equipo

Telman es una organización la cual se caracteriza por incentivar el compañerismo el cual nos permita trabajar en grupo y cumplir de mejor manera con los objetivos de la organización.

2.3.1.4.2.2 Calidad

Telman busca establecer proceso de mejora continua en cada área de la organización la cual nos permita alcanzar la excelencia y la eficiencia en cada proceso sea administrativa, productiva o comercial con el fin de satisfacer las necesidades del cliente.

2.3.1.4.2.3 Desarrollo del recurso humano

Telman brinda un buen ambiente laboral el cual permite al trabajador tener una buena calidad de vida en la organización, capacita constantemente en toda las áreas a desempeñarse el cual le permite crecer profesionalmente, hasta llegar su autorrealización.

2.3.2 Gestión Administrativa

En esta unidad, se hace referencia a los procesos y actividades que debe desarrollar una organización para el fortalecimiento de las actividades empresariales en pro del mejoramiento corporativo, por ello los procesos administrativos y las estrategias competitivas son elementos indispensables en el desarrollo de las organizaciones. (datateca 2015)

Tabla 6 Actividades administrativas

ACTIVIDADES	TIEMPO 2016-2017							
	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril
Créditos para inversión	■							
Aspectos legales		■						
Buscar instalaciones			■					
Compra de maquinaria				■				
Contratar personal capacitado					■			
Comprar insumos, materia prima						■		
Capacitaciones al personal							■	
Producción del negocio								■

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Oscar Timbela

2.3.2.2 Organización

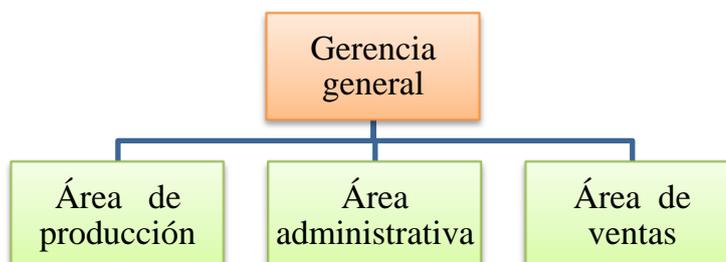


Ilustración 1 Organigrama Estructural

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

2.3.2.2.1 Presidencia

Toma las decisiones de la organización para lograr con los objetivos planteados es responsable que cada área de la organización logre un desempeño aceptable.

- Encargado de supervisar y coordinar los proyectos de la empresa.
- Asigna los presupuestos para el desarrollo de las actividades.

2.3.2.2.2 Producción

Se encarga de producir la producción que luego será comercializado por el departamento de ventas. Se encarga de supervisar cada producto con las normas de calidad establecidas.

Puede encargarse a la investigación, innovación y desarrollo de nuevos productos.

2.3.2.2.3 Comercial

Se encarga que el producto final se venda, por medio de estrategias de mercado estudios de mercado, busca las necesidades del cliente, para elaborar nuevos productos que al final sean comercializados de mejor manera, promueven el consumo del producto.

2.3.2.2.4 Administración Financiera

Se encarga de registrar toda la información cuantitativa y expresarla en termino monetarios, asegura que la empresa este con liquidez financiera, afronta

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

pagos a todos los miembros de la organización y consigue financiamiento para cualquier necesidad de la empresa .

2.3.2.2.5 Talento Humano

Se encarga de seleccionar al personal que este mejor calificado para trabajar en la empresa, amas de pagar sueldos, capacitar y motivarlos para que se desempeñen de la mejor manera en cada área de su trabajo.

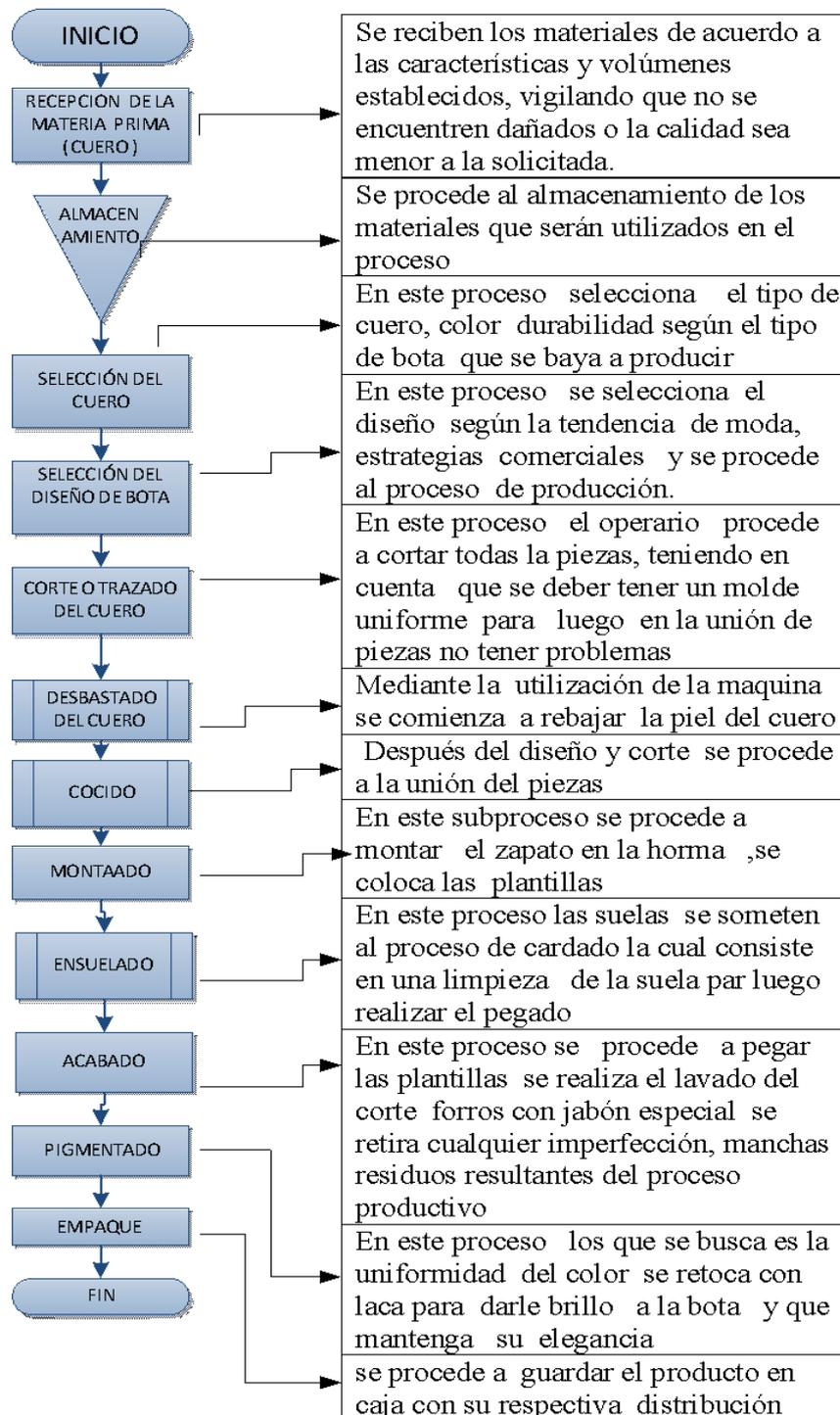
Análisis:

Se considera dentro de la gestión administrativa una fortaleza debido a que se están estableciendo los diferentes departamentos comerciales y financieros conjuntamente con las políticas de cobro.

2.3.3 Gestión Operacional

La gestión operativa puede definirse como un modelo de gestión compuesto por un conjunto de tareas y procesos enfocados a la mejora de las organizaciones internas, con el fin de aumentar su capacidad para conseguir los propósitos de sus políticas y sus diferentes objetivos operativos. (isotools 2015)

Ilustración 2 flujo grama de procesos



Fuente: investigación web
Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

2.3.4 Gestión Comercial

La gestión comercial es el proceso de planificar y ejecutar la concepción del producto, precio, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan tanto objetivos individuales como organizacionales (eumed.net 2009).

La gestión comercial es el evento final, por el cual el producto o servicio será comercializado, distribuido a los puntos de venta, tiendas, centro comerciales con el fin de cumplir con los objetivos de la organización.

2.3.4.1 Producto

Definimos un producto como cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado para su atención, adquisición, uso o consumo, y que podría satisfacer un deseo o una necesidad. Los productos no solo son bienes tangibles. En una definición amplia, los productos incluyen objetos físicos, servicios, eventos, personas, lugares, organizaciones, ideas o mezclas de ellos. (Eumed 2015)

El producto brinda la comodidad , estilo , moda , calidad que toda persona requiere al momento de adquirir un bien que satisfaga su necesidad ,es por eso que el calzado ha sido desarrollado con los más altos estándares de calidad ,diseños exclusivos e innovadores .



Figura 13 Diseños a Elaborar
Fuente: investigación web
Elaborado por: Oscar Timbela



Figura 14 : Diseños a elaborar
Fuente: investigación web
Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

2.3.4.2 Precio

Se puede definir al precio de un bien o servicio como el monto de dinero que debe ser dado a cambio del bien o servicio.

El precio es el valor monetario que una persona está dispuesta a pagar a cambio de un bien o servicio el cual satisfaga su necesidad , el precio puede variar según la calidad , diseño oferta , demanda y según la capacidad del negociador .

2.3.4.3 Plaza

En términos generales, la distribución o plaza es una herramienta de la mercadotecnia (las otras son el producto, el precio y la promoción) que los encargados de marketing utilizan para lograr que los productos estén a disposición de los clientes en las cantidades, lugares y momentos precisos. (promonegocios 2012)

Telman estará ubicado en el sector de cotocollao en las calles Lizardo Ruiz entre los alfareros y 25 de mayo Quito



Figura 15 Ubicación del local comercial

Fuente: google map

Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

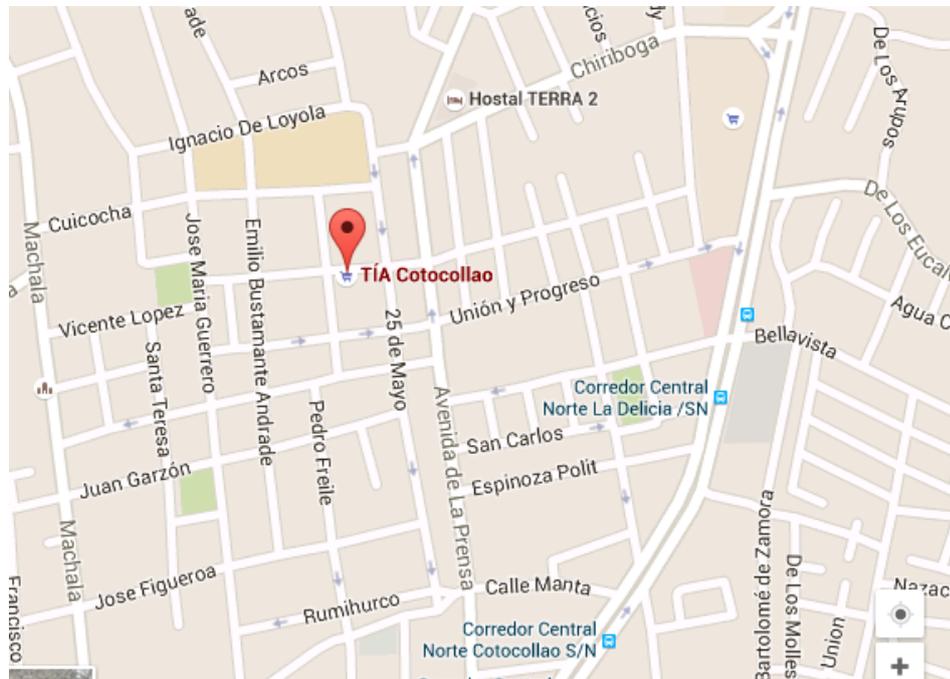


Figura 16 Ubicación centro comercial

Fuente: google map

Elaborado por: Oscar Timbela

Estrategias

Dar a conocer los puntos de venta de nuestro producto en centros comerciales tales como:

- Centro comercial el condado Shopping
- Centro comercial el Bosque
- Centro comercial Ñaquito
- Centro comercial Quicentro shopping

La página web es otra de las herramientas que manejará Telman como herramienta de trabajo y publicidad, a más de diseñar una tienda virtual para nuestros clientes afines a la tecnología.

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

2.3.4.4 Promoción

Esta es una técnica muy importante para cualquier empresa pues le permite a la organización vender más según las estrategias que se empleen para que sea de la acogida y enganche del cliente.

Estrategias

- Aprovechando nuestro inicio como empresa y utilizando nuestra imagen nueva diseñar catálogos folletos para ser repartidas
- Aprovechar las ferias de calzado que se realizan en la ciudad para dar a conocer más nuestro producto
- Por la compra de 2 pares de botas el tercer par a mitad de precio
- Por la inauguración de la empresa se obsequiara llaveros gorras , camisetas

2.3.4.5 Logotipo y slogan



Figura 17: Logotipo empresarial
Fuente: investigación propia
Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Eslogan empresarial

- Nada para la comodidad de tus pies como (Telman)
- Porque el camino lo hacen los pies usa (Telman)

Los colores escogidos por la empresa Telman son el negro y el naranja

Negro: Se eligió este color ya que representa autoridad, distintivo y conjuga elegancia y tradición

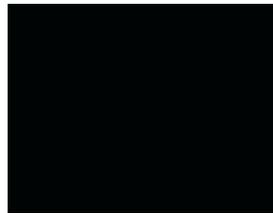


Figura 18: Color del logotipo empresarial

Fuente: investigación web

Elaborado por: Oscar Timbela

Naranja : Se eligió este color porque representa creatividad, entusiasmo, jovialidad y que nos identifica como empresa.



Figura 19: Color del logotipo empresarial

Fuente: investigación web

Elaborado por: Oscar Timbela

2.4 ANÁLISIS FODA

Tabla 7 : Fortalezas empresariales

FORTALEZAS	IMPACTO		
	ALTO	MEDIANO	BAJO
Producto elaborado con materiales de calidad	X		
Innovación, diseños		X	
Producto hecho en Ecuador (Nacional)	X		
Personal profesional y capacitado	X		

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Oscar Timbela

Tabla 8: Oportunidades empresariales

OPORTUNIDAD	IMPACTO		
	ALTO	MEDIANO	BAJO
La Balanza comercial	X		
la matriz productiva		X	
Tasa de desempleo		X	

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Oscar Timbela

Tabla 9: Debilidades empresariales

DEBILIDADES	IMPACTO		
	ALTO	MEDIANO	BAJO
competencia elevada	X		
Poca experiencia en el mercado		X	

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Oscar Timbela

Tabla 10 : Amenazas empresariales

AMENAZA	IMPACTO		
	ALTO	MEDIANO	BAJO
La inflación del país		X	
La tasa activa del país		X	
La tasa pasiva		X	
EL riesgo país	X		
(PEA) Población económicamente activa			X

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Tabla 11: Análisis Foda

<p style="text-align: center;">Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestión administrativa debido a que se están estableciendo los diferentes departamentos comerciales y financieros conjuntamente con las políticas de cobro. • La tasa pasiva debido a la Posibilidad de acceder a un crédito para la implementación del proyecto • Gestión operativa por los Procesos técnicos de producción y calidad 	<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • La balanza comercial del país permitiría a la empresa Telman enfocarse en producir un producto nacional de calidad y así disminuir las importaciones del calzado extranjero. • El cambio de la matriz productiva debido a que se están estableciendo las áreas primordiales para crear industrias y en ellas constan el área del cuero y el calzado • La tasa de desempleo debido a que el país se encuentra en una recesión económica
<p style="text-align: center;">Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Poca experiencia en el mercado del calzado • Competencia entre empresas de calzado 	<p style="text-align: center;">Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Riesgo país elevado el cual desmotivaría a invertir en el proyecto • La inflación del país la cual encarecería nuestros costos de producción y se vería en la necesidad de buscar nuevas estrategias para solventar estos inconvenientes • La tasa pasiva del país es elevada razón por la cual resultaría más difícil adquirir un préstamo pues se tendría que pagar más por el crédito económico

**Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Oscar Timbela**

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados.

(Emprendedores 2008)

El estudio de mercado tiene como principal objetivo analizar la demanda que tiene un producto o servicio, nos permite visualizar como se encuentra el mercado permitiéndonos revelar la aceptación que tendrá nuestro producto y ubicar con efectividad el tipo de clientes encontrando nuestro mercado potencial.

3.1 Análisis del Consumidor

El comportamiento del consumidor es el estudio de los procesos que intervienen cuando las personas o grupos eligen, compran y consumen productos o servicios para satisfacer sus deseos o necesidades. Podemos considerar a los consumidores

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

como actores de una obra de teatro que requieren de ciertos productos para desempeñar su papel en la sociedad (moodle2 2015)

El análisis del consumidor es un factor clave en la implementación de un proyecto de negocios pues le permite analizar las costumbres, hábitos, gustos y conductas de cada persona con el fin de satisfacer al consumidor.

Es muy importante tomar en cuenta las expectativas de consumidor, ya que siempre está en busca de algo nuevo e innovador y son ellos quienes solicitan el requerimiento sea de un producto o servicio el cual permita a las organizaciones tomar en cuenta tales necesidades y generar lo solicitado.

3.1.1.1 Características de los consumidores

Existen muchas características para encontrar el motivo por el cual el consumidor gasta su dinero en un producto o servicio, pues hoy en día la información ya no es algo confidencial ya que esta en todos lados, gracias a la herramienta del internet que ha dado paso a que el consumidor tenga acceso a una variedad de información, aquí puede estar la clave del éxito de una empresa, pues hoy en día los consumidores son digitales les gusta que las cosas se hagan rápido y eficientemente navegan por la web y utilizan un sin número de aplicaciones el cual les permite estar al tanto de lo que ocurre tanto así como pagar un servicio, comprar un producto y pagarlo en línea. Otra de las características del consumidor es que están al tanto de la moda que les gusta que las empresas sean innovadoras y al segundo que sale un nuevo producto o servicio desean adquirirlo de inmediato

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Al consumidor le gusta que la atención sea personalizada al igual que se procede con un producto pues le permite asesorarse y decidir que producto comprar para consumir.

En la empresa Telman las características antes mencionadas serán el pilar fundamental para crear un producto y servicio único el cual nos permita ser una empresa líder en el mercado y que nuestra marca pueda ser reconocida .

3.1.1.2 Comportamiento del Consumidor.

Nos permite saber las actividades personales que puede tener un consumidor al momento de adquirir un producto o servicio, permitiéndonos como empresa definir estrategias con las cuales nuestro producto pueda llegar al consumidor y así integrarnos al mercado competitivo.

3.1.1.2.1 Aspecto subcultura.

Este término se usa para definir a un grupo de personas el cual posee distintas comportamientos y creencias, esta puede establecerse según su edad, etnia, género. El término subcultura está asociado o vinculado a las personas jóvenes las cuales interactúan entre ellos mediante una comunicación diferente a los demás, sean estos por medio de símbolos , música, forma de vestir, estilo costumbres que los asocian al aspecto de la subcultura

3.1.1.2.2 Clase social.

Este aspecto es una forma de estratificar a la sociedad siendo esta rica clase media o pobre en las cuales se llega a comparar desde el punto de vista económico, comportamental, político, el cual permite saber el servicio o producto que una persona o clase social pueda adquirirlo según sus niveles de ingreso económico.

3.1.1.2.3 Factor personalidad.

Este aspecto es muy importante analizarlo pues nos permitirá saber y conocer los gustos preferenciales de una persona y por medio de este análisis definir estrategias con las cuales podamos incrementar las ventas de nuestra empresa.

3.1.1 Determinación de la Población y la Muestra.

3.1.1.1 Población

Se habla de población como el número de habitantes que integran un estado ya sea el mundo en su totalidad, o cada uno de los continentes, países, provincias o municipios que lo conforman; y puede referirse también a aquel acto poblacional que significa dotar de personas a un lugar (DeConceptos.2015)

El total de la población es 675.753 tomando como referencia el cantón Quito sector Norte, los mismos que han sido tomados de la página de INEC (Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y censos)

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

3.1.1.2 Muestra

Muestra es un subconjunto, extraído de la población (mediante técnicas de muestreo), cuyo estudio sirve para inferir características de toda la población. (maralboran 2010)

La muestra es una técnica la cual nos permite tomar una pequeña parte de una población, en la cual queremos enfocarnos para estudiarla y en la cual implementaremos el proyecto deseado, analizando así la oferta y la demanda de nuestro producto, dando como resultado el número de encuestas a ser llenadas. En este caso se analizará el norte de Quito.

3.1.1.3 Calculo de la Muestra

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

Figura 20 Formula de la muestra
Fuente: Investigación web
Elaborado por: Oscar Timbela

N = Es todo el tamaño de la población o el número total de posibles encuestados

Z: Es el nivel de confianza que se debe calcular en este estudio será 95% de acuerdo esto se realizara la formula.

P= Es la proporción esperada de dicha fórmula.

Q= Es en cambio la proporción no esperada.

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Para el p y q el valor será de 0.5 ya que no hay un total exacto de la población y se asumirá el valor antes mencionado

E: Es el error permisible para el proyecto, solamente se puede considerar un porcentaje de hasta 5%. Para el desarrollo de este proyecto se utilizara el valor de 5%

Tabla 12 Cálculo de la muestra

DATOS		FÓRMULA	
Z	1,96	n=	318.142.104
P	0,5		837.729
Q	0.5		
N	33126		
e	0,05	N=	383

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por óscar Timbela

3.1.2 Técnicas de Obtención de Información

Las técnicas de recolección de información son procedimientos especiales utilizados para obtener y evaluar las evidencias necesarias, suficientes y competentes que le permitan formar un juicio profesional y objetivo, que facilite la calificación de los hallazgos detectados en la materia examinada (eumed 2014)

3.1.2.1 Técnicas de Obtención de Recolección de Datos.

3.1.2.2 Cuestionario

Esta técnica de recolección de información tiene como característica principal que va en un modo escrito, está conformado por un conjunto de preguntas las cuales pueden ser preguntas abiertas o cerradas según como este conformado el cuestionario.

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

3.1.2.3 Entrevista

Esta técnica de recolección de información su característica es que se la hace de una forma oral, en esta técnica es indispensable que exista una persona quien realce las preguntas, esta técnica permite al entrevistador formular las preguntas de acuerdo a como se vaya obteniendo las respuestas.

3.1.2.4 Observación

Esta es una técnica la cual nos permite recolectar y sintetizar información sobre cualquier fenómeno o hechos que tenga relación a un antecedente, problema hipótesis razón por la cual se motiva a la investigación, esta técnica permite registrar todo lo que se observa mas no preguntar e interrogar a las personas involucradas es una técnica muy importante para cualquier investigación.

3.1.2.5 Encuesta

Esta técnica de recolección de información se puede decir que la que la mayoría de empresa utiliza o maneja para la recolección de datos, pues les permite obtener información confiable precisa acerca de los gustos preferencias precios calidad en las que se basa el cliente o consumidor al momento de adquirir un bien o un servicio.

La empresa Telman maneja la encuesta para la recolección de información, pues analizamos que mediante esta obtendremos información confiable, precisa y veras la cual nos permitirá saber el comportamiento del consumidor.

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

A continuación se pone a disposición el formato de la encuesta

Encuesta calzado nacional (botas)

Por favor, le pedimos que dedique unos minutos de su tiempo en colaborar con nosotros en la realización de un estudio de mercado destinado a un proyecto de calzado nacional (botas) de cuero

Le pedimos que identifique de forma correcta cada uno de los ítems señalados a continuación. Recuerde que estos datos son anónimos.

Instrucciones: Marque una sola respuesta

P1. Género

- Masculino
- Femenino

P2. ¿Utiliza usted botas de cuero?

- SI
- NO

P3. ¿Por favor selecciona tu rango de edad?

- 15 a 25años
- 25 a 35 años
- 35 a 45años
- 45 a 55 años
- 55 años o mas

P4. ¿Cuál es su nivel de estudios?

- Primarios
- Secundarios
- Universitarios
- Cuarto nivel

P5. Marque la casilla en función de ¿Cuántos pares de zapatos (botas) posee?

- 1-2
- 3-4
- 5-6

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

P6 ¿Cual es su talla al comprar un par de zapatos (botas)?

- 35-37
- 37-39
- 39-41
- 41-43
- 43-45

P7.. ¿Al momento de comprar un par de botas, qué es lo primero que tomas en cuenta? Puede marcar más de una opción

- La marca
- La calidad del cuero
- El modelo
- El precio

P8 ¿Cuánto suele gastar en promedio al comprar un par de botas?

- 30 Y 40 \$
- 40 Y 50 \$
- 50 Y 70 \$
- 70 Y 90 \$
- 100 Y 120 \$

P9 ¿Cual es el medio preferido por Ud. al comprar un par de botas ?

- Internet
- Catalogo
- Centros Comerciales
- Mercados mayoristas

P10 ¿De la siguiente lista de variables, para Ud. cuál es la más importante a la hora de comprar un par de botas?

- Calidad
- Confort
- Diseño
- Precio
- Color

P11 Qué tipo de botas según la altura te gusta más .

- Caña Alta
- Caña Baja

Gracias por su colaboración

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

3.1.3 Análisis de la Información

3.1.3.1 Primera Pregunta.

¿Cuál es su Género?

Tabla 13: Genero

Genero	Total	Total %
Masculino	173	45.17%
Femenino	210	54.83%
	383	100%

Fuente : Investigación de campo

Elaborado por: Oscar Timbela

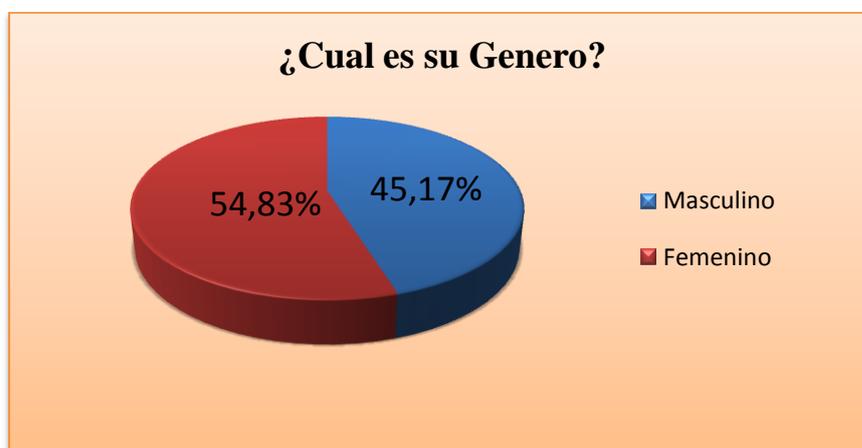


Figura 21 : Porcentaje de cada género

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por Oscar Timbela

Análisis

Del total de la muestra realizada en el norte de Quito analizamos que 54.83% de los encuestados es del género femenino mientras que un 45.17 % de los encuestados es del género masculino

3.1.3.2 Segunda Pregunta.

¿Utiliza usted botas de cuero?

Tabla 14 : Uso de botas de cuero

Nº	Total	Total %
SI	204	53.26%
NO	179	46.74%
	383	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por Oscar Timbela

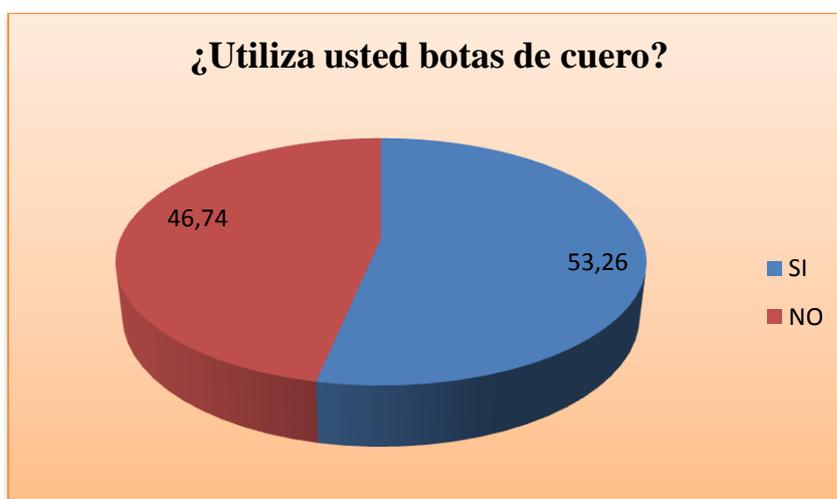


Figura 22: Porcentaje de uso de botas

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por Oscar Timbela

Análisis

Del total de los encuestados el 53.26% si utiliza botas de cuero por lo que para la empresa Telman sería una oportunidad para implementar el proyecto

3.1.3.3 Tercera Pregunta.

¿Por favor selecciona tu rango de edad?

Tabla 15: Rangos de edad

Rango de edad	Personas	Total %
15 a 25	110	28.72%
25 a 35	145	37.86%
35 a 45	73	19.06%
45 a 55	35	9.14%
55 o más	20	5.22%
	383	100%

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por Oscar Timbela

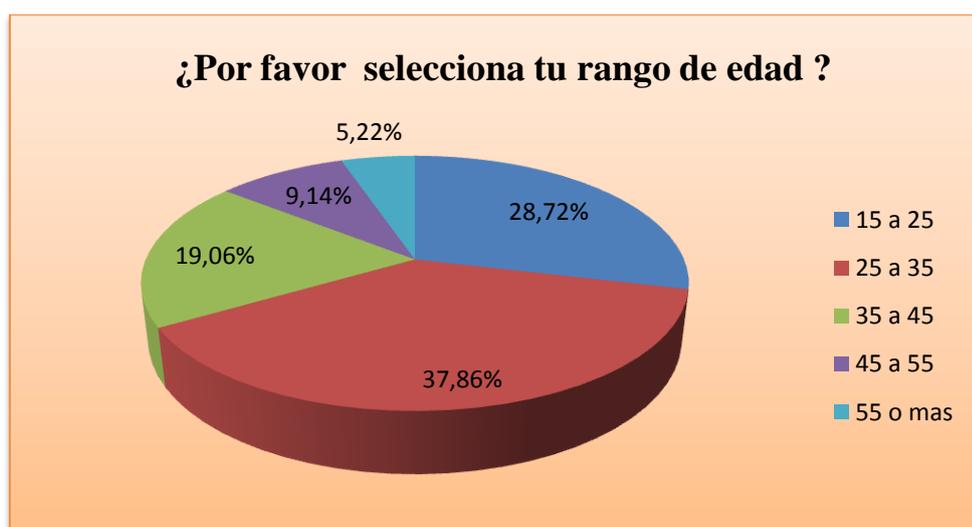


Figura 23 : Porcentaje de rangos de edad

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por Oscar Timbela

Análisis

Los resultados de la encuesta demuestran que el 37.5% de los encuestados oscila entre 25 a 35 años acaparando el porcentaje más elevado, mientras le siguen los rangos de 15 a 25 años cubriendo un porcentaje del 28.72% le sigue

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

el rango de 35 a 45 años de edad con un porcentaje del 19.06% le sigue el rango de 45 a 55 años con un porcentaje de 9.14% finalizando con un 5.22% que es el rango de edad con menor porcentaje 55 años

3.1.3.4 Cuarta Pregunta.

¿Cuál es su nivel de estudios?

Tabla 16: Nivel de estudios

Nivel de Estudios	Personas	Total %
Primaria	5	1.31%
secundaria	133	37.73%
Universitario	208	54.31%
Cuarto nivel	37	9.66%
	383	100%

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por Oscar Timbela

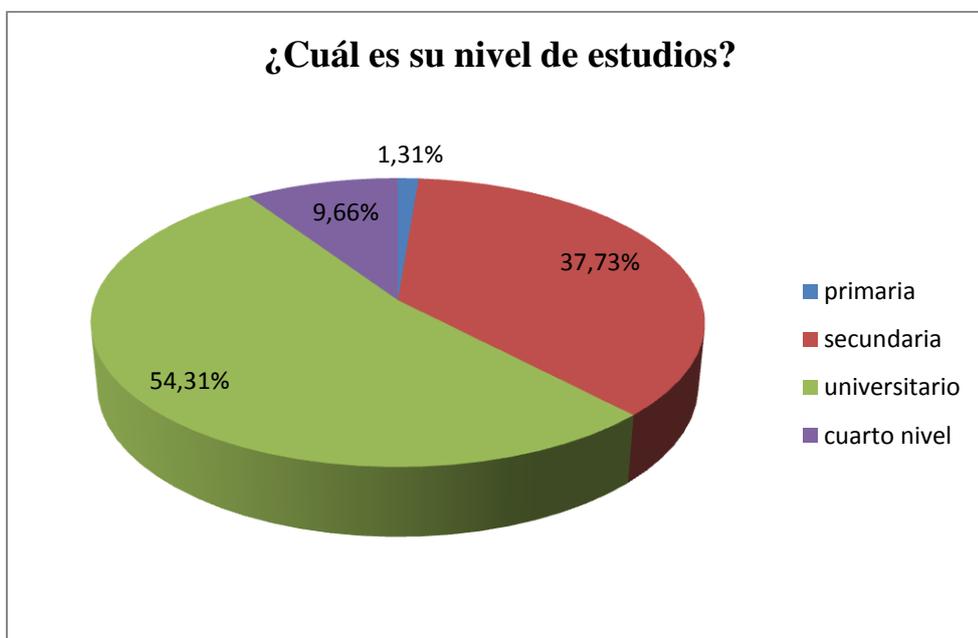


Figura 24: Porcentaje del nivel de estudios

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Análisis

Los resultados de la encuesta demuestran que del total de los encuestados el 54.31% han realizado estudios universitarios seguido de los estudios secundarios con un 37.73% , seguido de los estudios de cuarto nivel con un 9.66% cerrando con los estudios de primaria con 1.31 %

3.1.3.5 Quinta Pregunta.

¿Marque la casilla en función de ¿Cuántos pares de zapatos (botas) posee?

Tabla 17 : Cantidad de botas adquiridas

Cantidad de zapatos (botas)	Personas	Total %
1-2	298	77.81%
3-4	82	21.41%
5-6	3	0.78%
	383	100%

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por Oscar Timbela

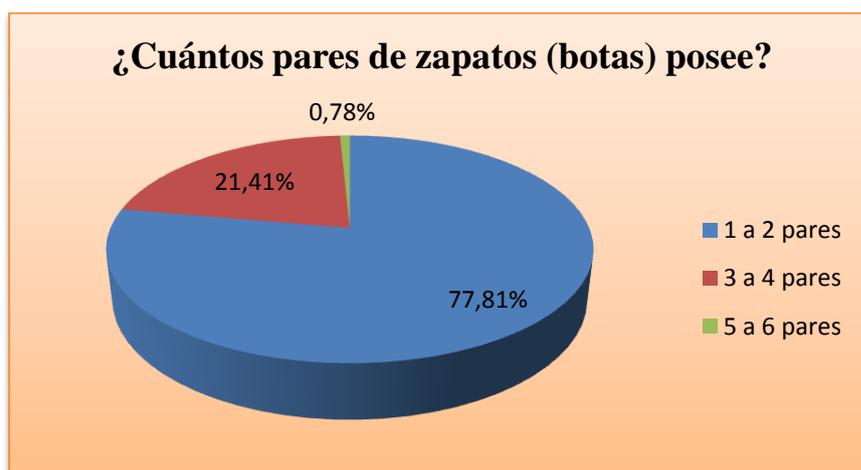


Figura 25: Porcentaje de adquisición de botas
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Análisis

Los resultados de la encuesta arrojan que del total de los encuestados el 77.81 % posee de uno a dos pares de botas un porcentaje muy grande que le permitirá a la empresa en invertir en el proyecto, seguido de un 21.41% que posee de 3 a 4 pares de botas y por ultimo con un 0.78% posee de 5 a 6 pares de botas

3.1.3.6 Sexta Pregunta

¿Cuál es su talla al comprar un par de zapatos (botas)?

Tabla 18: Talla de botas

Nº Talla calzado	Personas	Total %
35-37	79	20.63%
37-39	96	25.07%
39-41	153	39.95%
41-43	55	14.36%
43-45	0	0%
	383	100%

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por Oscar Timbela

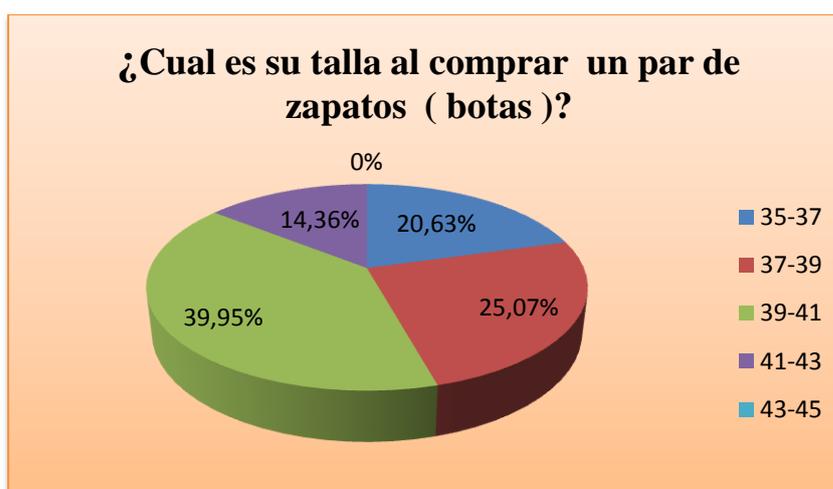


Figura 26: Porcentaje de tallas de botas adquiridas
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Análisis

Los resultados de la encuesta muestra que un 35.95% utiliza la talla del 39-41, mientras que un 25.07% utiliza la talla del 37-39, seguido de un 20.63% que utiliza la talla del 35-37, seguido de un 14.36% que utiliza la talla del 41-43, finalizando con un 0% que no utiliza la talla del 43-45.

3.1.3.7 Séptima Pregunta

¿Al momento de comprar un par de botas, qué es lo primero que tomas en cuenta? Puede marcar más de una opción

Tabla 19 : Características principales del producto

Valores a tomar en cuenta	Personas	Total %
Marca y modelo	152	39.69%
Precio y modelo	58	15.14%
Calidad del cuero y precio	53	13.84%
Precio	120	31.33%
	383	100%

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por Oscar Timbela

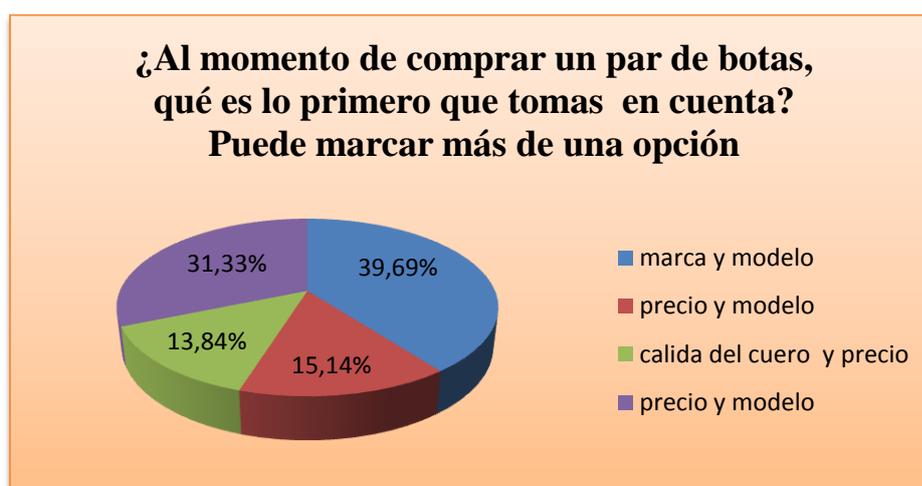


Figura 27 : Porcentaje de características del producto

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Análisis

Los resultados de la encuesta demuestran que la marca y el modelo es la opción con mayor preferencia para los encuestados con un 39.69% seguido del precio y el modelo con un 31.33% , el precio y el modelo con un 15.14% , la calidad del material (cuero) y el precio con un 13.84%

3.1.3.8 Octava Pregunta

¿Cuánto suele gastar en promedio al comprar un par de botas?

Tabla 20 : Cantidades a gastar en un par de botas

Promedio en dólares	Personas	Total %
30 Y 40 \$	149	38.90%
40 Y 50 \$	86	22.45%
50 Y 70 \$	92	24.02%
70 Y 90 \$	31	8.09%
100 Y 120 \$	25	6.53%
	383	100%

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por Oscar Timbela

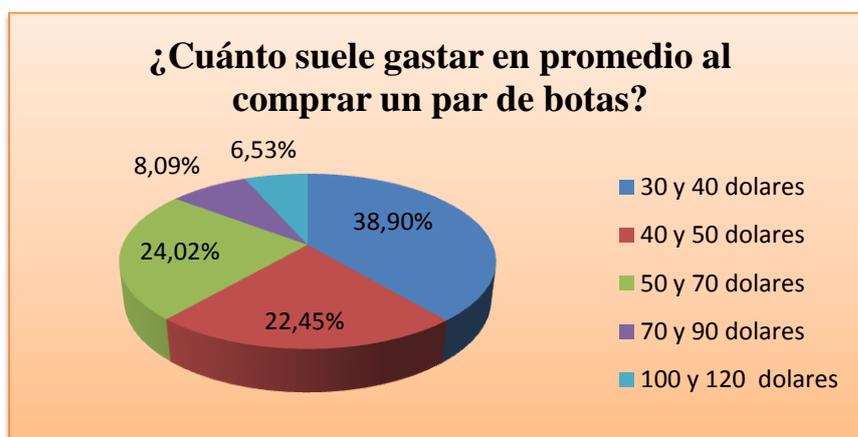


Figura 28: Porcentaje de gasto en un par de botas

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Análisis

Los resultados de la encuesta permite deducir que del total de los encuestados un 38.90% suele gastar entre 30 y 40 dólares en comprar un par de botas que es el porcentaje más alto entre todos, seguido de un 24.02% que suele gastar entre 50 y 70 dólares, seguido de un 22.45% que suele gastar entre 40 y 50 dólares, seguido de un 8.09% que suele gastar entre 70 y 90 dólares, seguido de un 6.53% que suele gastar entre 100 y 120 dólares

3.1.3.9 Novena Pregunta

¿Cuál es el medio preferido por Ud. al comprar un par de botas ?

Tabla 21 : Servicio de preferencia

Medio preferido	Personas	Total %
Internet	12	3.13%
Catalogo	30	7.83%
Centro comerciales	275	71.80%
Mercados mayoristas	66	17.23%
	383	100%

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por Oscar Timbela

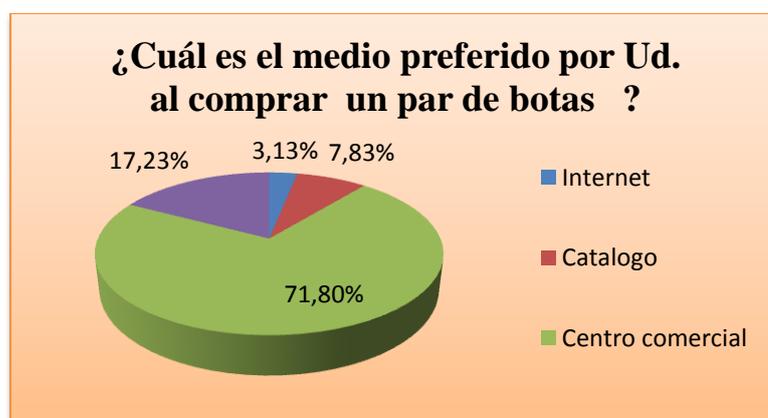


Figura 29 : Porcentaje de uso de servicios de preferencia

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Análisis

Los resultados de la encuesta permite decir que la mayoría de los encuestados prefieren comprar sus botas en un centro comercial cubriendo un porcentaje del 71.80 % ,seguido de un 17.23 % que prefiere comprar en mercados mayoristas ,seguido de un 7.83% que prefiere comprar en catálogos , seguido de un 3.13% que prefiere compra por internet.

3.1.3. 10 Decima Pregunta

¿De la siguiente lista de variables, para Ud. cuál es la más importante a la hora de comprar un par de botas?

Tabla 22: Variable de importancia del producto

Variable de importancia	Personas	Total %
Calidad	102	26.63%
Confort	40	10.44%
Diseño	96	25.07%
Precio	135	35.25%
Color	10	2.61%
	383	100%

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por Oscar Timbela

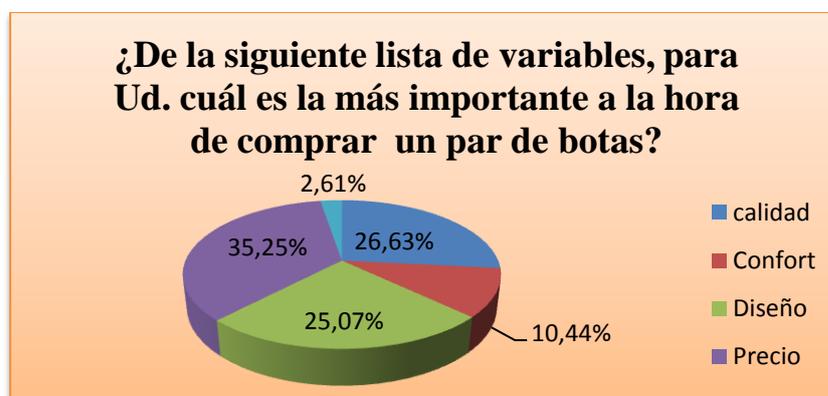


Figura 30 Porcentaje de variables claves del producto

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Análisis

Los resultado de la encuesta permite decir que el precio es la variable más importante para los encuestados al momento de adquirir un par de botas cubriendo un porcentaje del 35.25% , seguido de la calidad con un 26.63 % ,el diseño con un 25.07% , el confort con un 10 .44% y finalizando con el color con un 2.61% .

3.1.3. 11 Decima primera Pregunta

¿Qué tipo de botas según la altura te gusta más?

Tabla 23 : Altura de bota

Tipo de bota	Personas	Total %
Caña alta	88	22.98%
Caña baja	295	77.02%
	383	100%

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por Oscar Timbela

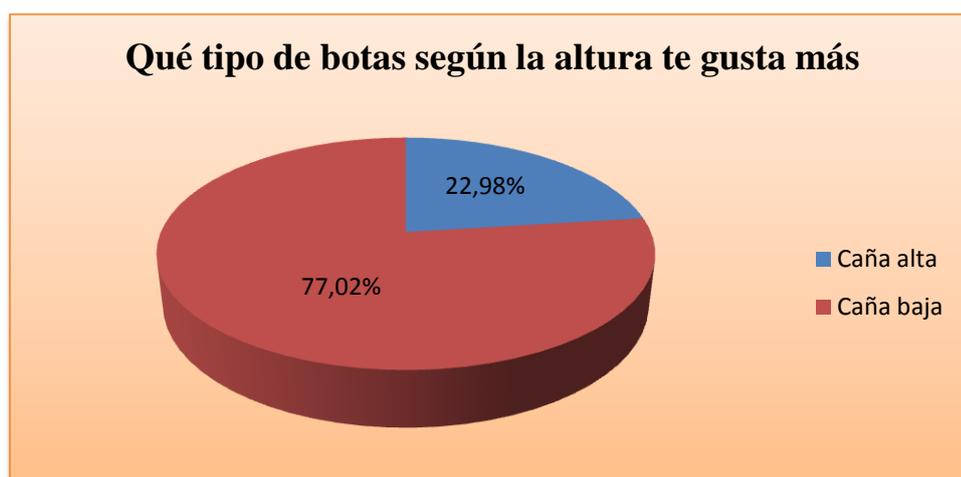


Figura 31: Porcentaje de uso de altura de la bota

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Análisis

Los resultados de la encuesta permite deducir que la bota de caña baja es la más utilizada y de mas agrado para los encuestados con un 77.02% seguido de la bota de caña alta con un 22.98%.

3.2 Oferta

Exposición pública que se hace de las mercancías en solicitud de venta.
Cantidad de producto que una empresa está dispuesta a vender durante un período de tiempo determinado y a un precio dado. (economia48 2013)

3.2.1 Oferta histórica

Según el Banco Central, Cámara de comercio, Asociación de artesanos del calzado se llega a la conclusión que no existen datos relevantes ni aproximados con el cual se estime la producción a producir y vender.

3.2.2 Oferta Actual

Según el INEC el consumo perca pita del calzado en el ecuador es de 3 pares de zapatos al año su precio oscila entre 15 .60 y 70 dólares (Espol 2011)

Tabla 24 : Oferta productiva por provincias

Provincia	Producción
Tungurahua	44 %
pichincha	28 %
Austro	20 %
Reto del país	8 %

Fuente: Cámara Nacional de calzado
Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Tabla 25: Oferta actual calzado

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	ACEPATACION DE LA COMPETENCIA	OFERTA ACTUAL
2016	33832.49	1..029	\$ 34.813,63

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Oscar Timbela

3.2.3 Oferta proyectada

Tabla 26: Oferta proyectada a 5 a años

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	ACEPTACION DE LA COMPETENCIA 1.029	OFERTA PROYECTADA
2016	\$ 33.832,49	1,029	\$ 34.813,63
2017	\$ 34.813,63	1,029	\$ 35.823,23
2018	\$ 35.823,23	1,029	\$ 36.862,10
2019	\$ 36.862,10	1,029	\$ 37.931,10
2020	\$ 37.931,10	1,029	\$ 39.031,11

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Oscar Timbela

3.4 Demanda

La "demanda" es una de las dos fuerzas que está presente en el mercado (la otra es la "oferta") y representa la cantidad de productos o servicios que el público objetivo quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos (promonegocios 2006)

3.1 Demanda histórica

Según el Banco Central, Cámara de comercio, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos la demanda de botas de cuero no se pudo determinar exactamente ya que aquellas instituciones mencionada anteriormente proporcionan datos globales APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

razón por la cual no es una información relevante para una buena determinación de la demanda .

3.2 Demanda actual

Tabla 27: Demanda actual 2016

AÑOS	DEMANDA ACTUAL
2016	\$ 32.880,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Oscar Timbela

3.3 Demanda proyectada

Tabla 28: Demanda proyectada a 5 años

AÑOS	DEMANDA ACTUAL	TASA DE CRECIMIENTO	DEMANDA PROYECTADA
2016	\$ 32.880,00	1,096	\$ 36.036,48
2017	\$ 36.036,48	1,096	\$ 39.495,98
2018	\$ 39.495,98	1,096	\$ 43.287,60
2019	\$ 43.287,60	1,096	\$ 47.443,21
2020	\$ 47.443,21	1,096	\$ 51.997,75

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Oscar Timbela

3.5 Balance oferta-demanda

3.5.1 Balance Actual

Tabla 29 : Balance oferta demanda

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA (DP - OP)
2016	\$ 36.036,48	\$ 34.813,63	\$ 1.222,85

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

Las investigaciones técnicas para un proyecto se refieren a la participación de la ingeniería en el estudio para las fases de planeación, instalación e inicio de la operación. (Limusa, 1987).

El estudio técnico podemos decir que es el núcleo del proyecto el cual consiste en realizar un análisis del proceso de producción de dicho producto, se analiza el tamaño del proyecto, localización del proyecto, localización óptima entre otros aspectos importantes como son maquinaria, mano de obra y todo lo que tenga relación con lo que es el estudio técnico, el cual nos permitirá saber el funcionamiento y la operatividad del proyecto.

4.1 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto se define por la capacidad física o real de producción, de una determinada cantidad de productos por unidad de tiempo, volumen, peso, valor, elaborados en un ciclo de operación. (dspace 2012)

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

4.1.1 Capacidad instalada

La capacidad instalada es el potencial de producción o volumen máximo de producción que una empresa en particular, unidad, departamento o sección, puede lograr durante un período de tiempo determinado. (Know 2015)

Concepto	Total	Días 20	horas 8	Total turnos 1	"Q" TOTAL
Capacidad de diseño	320	x	2 pares por hora	x	16 pares de botas diarias (320 mensuales)
Producción Real	240	x	1.50pares por hora	x	12 pares de botas diarias (240 mensuales)
Capacidad efectiva	160	x	1	x	8 pares de botas diarias (160 mensuales)
Utilización	75%				
Eficiencia	75%				

Fuente Estudio técnico
Elaborado por óscar Timbela

4.1.2 Capacidad óptima

La capacidad óptima de un proyecto se basa en la dimensión en las cuales va a tomar cada área departamento con su respectiva distribución

El objetivo específico es dar el mejor uso a cada una de las áreas o partes en las que se encuentra dividida la organización, sin dejar del lado espacios que parecerían no afectar en nada la actividad de la empresa pero que al mismo tiempo pueden estar mal utilizadas y que podrían ser utilizadas de una mejor manera

En la empresa Telman analizaremos cada área en las que estará distribuido cada departamento de producción en un área de

Tabla 30 : Análisis de la capacidad instalada

DISTRIBUCION DE LA PLANTA		
AREAS	MEDIDAS	
Administrativa	(3m x 3m)	= 9m
Área de despacho	(4 x3)	=12m
Área de bodega de materia prima	(5 x 4)	= 20 m
Área de Producción	(7 x5)	=35 m
Bodega de producto terminado	(5 x 4)	= 20m
Manejo de residuos	(4x4)	= 16m
Baño	3x2	= 6m

Fuente: Investigación web
Elaborado por: Oscar Timbela

4.2 Localización

La localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de establecer el lugar que ofrece los máximos beneficios, los mejores costos, es decir en donde se obtenga la máxima ganancia, si es una empresa privada (Soda 2012)

Mediante la localización la empresa Telman analizara el lugar en el cual funcionará la organización tomando en cuentas aspectos importantes como son el lugar el entorno, y ciudad.

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

4.2.1 Macro

Tiene por objeto determinar el territorio o región en la que el proyecto tendrá influencia con el medio, describiendo las características, ventajas y desventajas.

La región seleccionada puede ser en el ámbito internacional, nacional o territorial, solo requiere analizar los factores de localización de acuerdo a su alcance geográfico. (blogspot 2012)

La empresa Telman funcionara en la ciudad de Quito debido a que es la ciudad en la que se realizo el estudio de mercado

Tabla 31 : Macro localización de la empresa

País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Sector	Norte,
Parroquia	Cotocollao

Fuente: Estudio de mercado
 Elaborado por: Oscar Timbela



Figura 32 : Macro localización parroquia cotocollao
 Fuente: Investigación de campo
 Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

4.2.2 Micro –localización

Micro localización es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para elaborar el proyecto, en el cual se va elegir el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio, este dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido (garduñogu.mx 2012)

Telman estará ubicado en las calles Lizardo Ruiz entre Los Alfareros y, 25 de Mayo, Quito

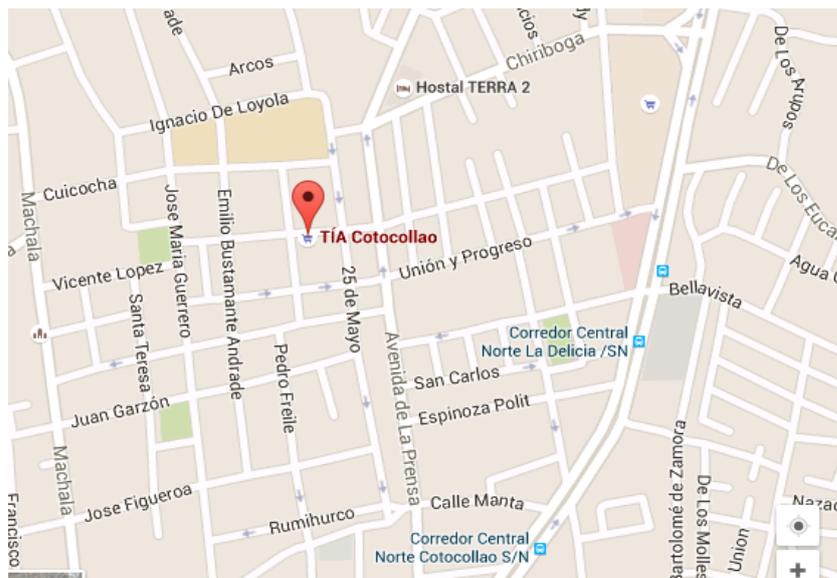


Figura 33: Micro localización de la empresa
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por Oscar Timbela

Formas de llegada:

- Por la calle unión y progreso y avenida de la prensa
- Por la calle santa teres y Lizardo Ruiz

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

4.2.3 Localización óptima

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (scribd 2011)

A continuación realizaremos un cuadro matriz relacionado con los factores más relevantes que hace referencia al proyecto a desarrollarse

Tabla 32: Localización óptima

SECTOR COTOCOLLAO	PONDERACION	CALIFICACION	TOTAL
Cercanía al mercado	0.10	8	0.80
Servicios básicos	0.20	10	2
Factores ambientales	0.10	8	0.80
Materia prima disponible	0.25	7	1.89
Costo de los insumos	0.25	8	2
Medios y costos de transporte	0.10	7	0.70
Total	1	48	8.80

Fuente: Investigación web
Elaborado por : Oscar Timbela

4.3 Ingeniería del producto

El objetivo de la Unidad de Ingeniería de Producto es la potenciación de la función de desarrollo de producto de las empresas del sector, a través de la colaboración en la realización a medida de nuevos prototipos, productos y procesos, así como la evaluación y análisis de los existentes. (aimme 2012)

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

4.3.1 Distribución de planta

La distribución en planta se define como la ordenación física de los elementos que constituyen una instalación sea industrial o de servicios. Ésta ordenación comprende los espacios necesarios para los movimientos, el almacenamiento, los colaboradores directos o indirectos y todas las actividades que tengan lugar en dicha instalación. (resources 2012)

4.3.2 Códigos de cercanía

Tabla 33 : Códigos de cercanía

Letra	Orden de proximidad
A	Absolutamente necesaria
E	Especialmente importante
I	Importante (que este cerca)
O	Cercanía ordinaria
U	Cercanía indiferente

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: Oscar Timbela

Tabla 34 : Factores del proceso

Nº	Factor
1	Por procesos
2	por administración
3	Necesidad
4	Ruido
5	Higiene

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Área de bodega de materia prima (5 x 4) = 20 m

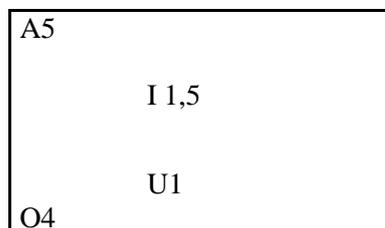


Figura 36: Bodega de MP
Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: Oscar Timbela

Área de Producción (7 x5)=35 m

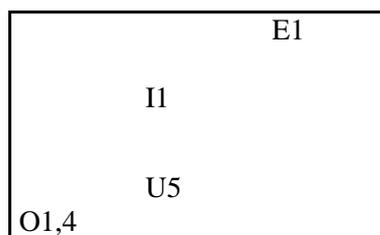


Figura 37: Área de producción
Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: Oscar Timbela

Bodega de producto terminado (5 x 4)= 20m

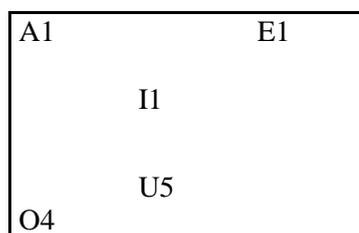


Figura 38: Bodega de producto terminado
Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: Oscar Timbela

Manejo de residuos (4x4)=16m

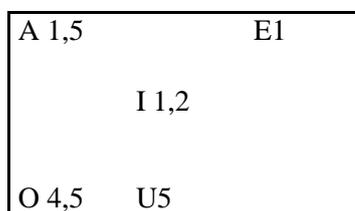


Figura 39 : Manejo de residuos

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: Oscar Timbela

Baño(3x2) = 6m



Figura 40: Baño

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: Oscar Timbela

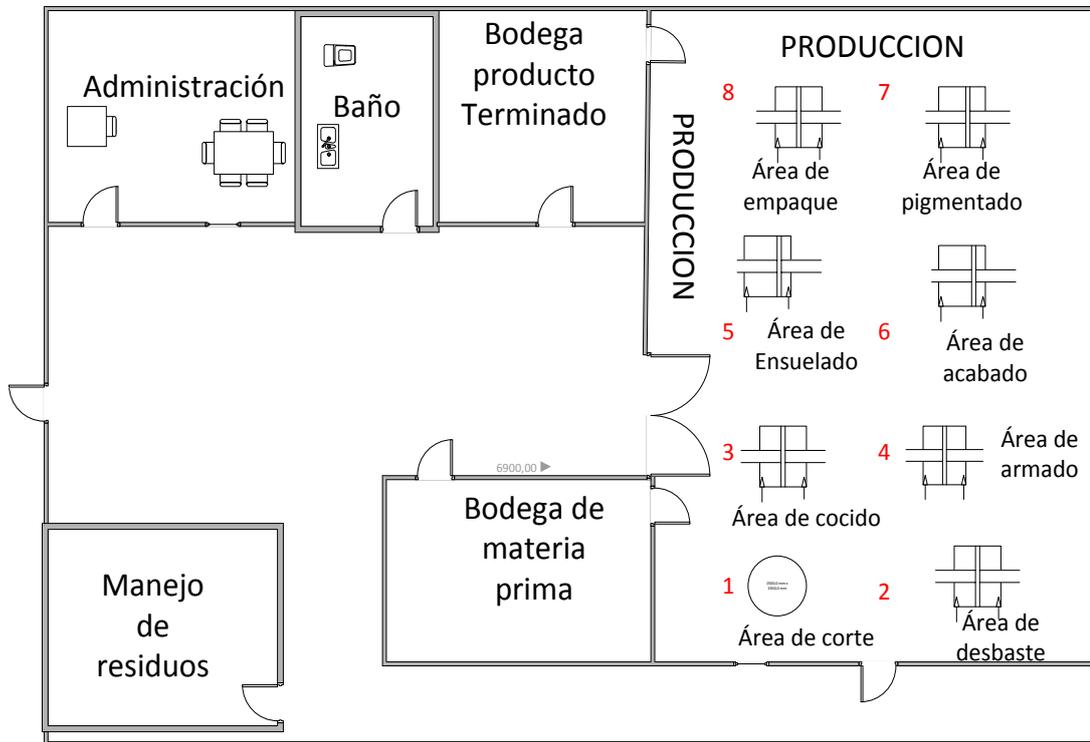


Ilustración 4: Distribución de planta

Fuente: investigación propia

Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE
 FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA
 Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO
 DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

4.3.3 Proceso productivo

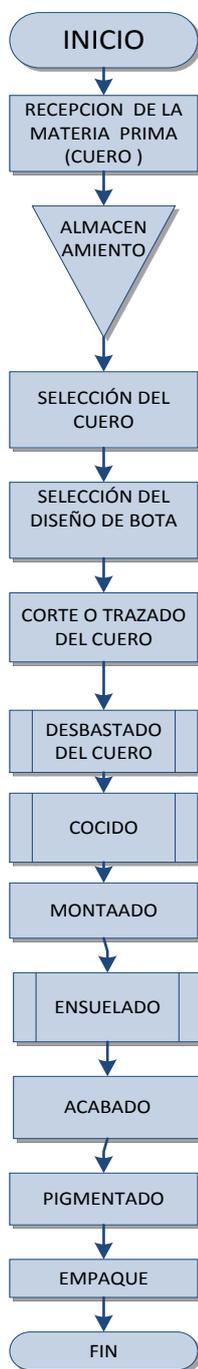


Ilustración 5: Diagrama de flujo de procesos

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Recepción de la materia prima

Una vez que la empresa haya seleccionado un buen proveedor las materias primas llegan a la empresa. Telman un operario de bodega receipta los documentos y verifica que todos los pedidos este completos , si esta correcto e recibe la materia prima y se firma el documento del proveedor . Recibida la materia prima es ubicada en la bodega de materias primas.



Figura 41: Recepción de MP
Fuente: Investigación web
Elaborado por Oscar Timbela

Almacenamiento

Recibida la materia prima es ubicada en la bodega de materias primas para su respectivo uso en el proceso de producción.



Figura 42: Almacenamiento MP
Fuente: Investigación web
Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Selección del cuero

En este proceso se selecciona el tipo de cuero, color y durabilidad según el tipo de bota que se vaya a producir. Hay que tener en cuenta que la selección de un buen cuero siempre se la encuentra en las curtiembres pues son fábricas en las cuales se encuentra materia prima de calidad.



Figura 43 Selección del cuero MP
Fuente: Investigación web
Elaborado por Oscar Timbela

Selección del diseño de bota

En este proceso se selecciona el diseño según la tendencia de moda, estrategias comerciales y se procede al proceso de producción.



Figura 44: Diseño de botas
Fuente: Investigación web
Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Corte o trazado del cuero

En este proceso el operario procede a cortar todas las piezas, teniendo en cuenta que se debe tener un molde uniforme para luego en la unión de piezas no tener problemas.



Figura 45 : Trazado del cuero
Fuente: Investigación web
Elaborado por Oscar Timbela

Desbastado del cuero

En este proceso se utiliza una maquina la cual sirve para rebajar el calibre del cuero que vamos a utilizar para doblar unir o montar.

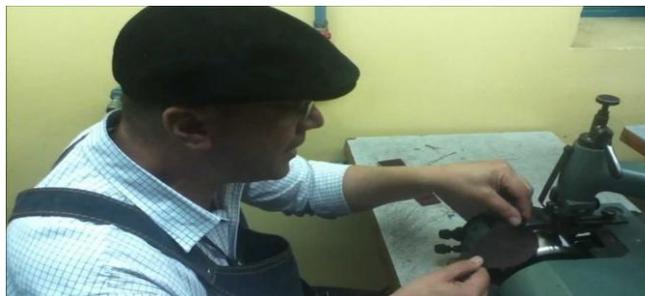


Figura 46: Desbastado del cuero
Fuente: Investigación web
Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Cocido

En este proceso se unen las piezas y el primer paso es engomar todas las partes con un pegamento liviano, para cuando se proceda a cocer las piezas no se muevan esto permite que las partes no se deslicen.



Figura 47 : Cocido de piezas
Fuente: Investigación web
Elaborado por Oscar Timbela

Montado

Aquí procedemos a seleccionar la horma de acuerdo a la numeración, se fija la planta a base de clavos y pegamento para luego proceder a utilizar la maquina la cual se encarga de presionar y que quede bien conformada la bota.



Figura 48: Montado
Fuente: Investigación web
Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Ensuelado

En este proceso las suelas se someten al proceso de cardado la cual consiste en una limpieza de la suela para luego realizar el pegado, por el proceso del pegado se utiliza una máquina especial la cual pega a presión a la suela durante 30 segundos por último se desmonta la horma.



Figura 49 : Proceso de Ensuelado
Fuente: Investigación web
Elaborado por Oscar Timbela

Acabado

En este proceso se procede a pegar las plantillas se realiza el lavado del corte forros con jabón especial se retira cualquier imperfección, manchas residuos resultantes del proceso productivo.



Figura 50 : Acabado
Fuente: Investigación web
Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Pigmentado

En este proceso lo que se busca es la uniformidad del color se retoca con laca para darle brillo a la bota y que mantenga su elegancia.



Figura 51: Proceso de pigmentado
Fuente: Investigación web
Elaborado por Oscar Timbela

Empaque

Este es el final del proceso de producción de la botas se procede a guardar el producto en caja con su respectiva numeración ya sea para su distribución almacenamiento.



Figura 52 : Proceso de empaque
Fuente: Investigación web
Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

4.3.4 Maquinaria y equipos

Tabla 35: Activos fijos

Descripción	Cantidad	Valor	
		Unitario	Total
Banco de finizaje	1	1500	1.500,00
Maquina pegadora	1	2500	2.500,00
Horno eléctrico	1	300	300,00
Maquina armadora	1	1800	1.800,00
Maquina de codo	1	1500	1.500,00
Maquina recta	1	1600	1.600,00
Maquina cambreadora de capellada	1	1500	1.500,00
Maquina desbastadora	1	1000	1.000,00
hormas	360	4.25	1530,00
TOTAL		11.704.25	13.230,00

Fuente: Estado financiero
Elaborado por Oscar Timbela

Tabla 36 : Equipos de oficina

Descripción	Cantidad	Valor	
		Unitario	Total
Teléfonos de escritorio	1	20,00	20,00
Tinta sistema continuo Epson	1	10,00	10,00
perforadora	1	2,50	2,50
Grapadora	1	2,50	2,50
Bolígrafos	3	0.80	2,40
Lápices	5	0.70	3.50
TOTAL	12	36,50	40,90

Fuente: Estado financiero
Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Tabla 37: Equipo de computación

Descripción	Cantidad	Valor	Valor
		Unitario	Total
Computadora Hp Pavilion	1	699,00	699,00
Impresora Epson multifuncional	1	106,00	106,00
TOTAL	2	805,00	805,00

Fuente: Estado financiero
Elaborado por Oscar Timbela

Tabla 38 : Muebles y enseres

Descripción	Cantidad	Valor	Valor
		Unitario	Total
Mesa metálica	3	50	150,00
Sillas	5	25	125,00
Percha transportadora	1	120	120,00
Escritorio de Oficina	1	130	130,00
Silla Ejecutiva	1	50	50,00
TOTAL	11	375,00	575,00

Fuente: Estado financiero
Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

CAPITULO V

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción (zonaeconomica 2014)

El estudio financiero podemos decir que es la parte final de un proyecto en el cual vamos a determinar si la empresa va ser sustentable y rentable en el tiempo, permitiéndonos emprender el proyecto sin ningún problema.

5.1 Ingresos operacionales y no operacionales

Los ingresos operacionales son aquellos ingresos producto de la actividad económica principal de la empresa. (Gerencie 2014).

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Tabla 39: Ingresos operacionales

ingresos operacionales	
Costo de producción unitario	\$ 30
Utilidad del 82%	25
Precio	\$ 55
Producción mensual	240
Ingresos mensuales	\$ 13.200
Ingresos anuales	\$ 158.400

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Oscar Timbela

INGRESOS NO OPERACIONALES

Los ingresos no operacionales son aquellos ingresos diferentes a los obtenidos por el desarrollo de la actividad principal de la empresa, ingresos que por lo general son ocasionales o que son accesorios a la actividad principal. (Gerencie 2014)

5.2 Costos

El costo se define como el valor sacrificado para adquirir bienes o servicios mediante la reducción de activos o al incurrir en pasivos en el momento en que se obtienen los beneficios. (gestiopolis 2014)

5.2.1 Costo Directo

Son aquellos que se pueden identificar plenamente ya sea en su aspecto físico o de calor de cada unidad producida, y como tales tenemos: materias prima básicas y la mano de obra directa en la fabricación (gerencie 2014)

Tabla 40 : Costo de producción MOD

Costo de producción MOD	Valor Unitario	Décimo Tercero	Decimo Cuarto	Fondos de reserva	IEES 12,15%	Valor Mensual	Valor anual
Operario 1	366,00	30,50	366,00	30,50	44,47	837,47	10.049.63
Operario 2	366,00	30,50	366,00	30,50	44,47	837,47	10.049.63
Operario 3	366,00	30,50	366,00	30,50	44,47	837,47	10.049.63
TOTAL	1098	91.5	1098	91.5	133.41	2512.41	30.148.89

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Oscar Timbela

Tabla 41 : Costos de MPD

Costo de Producción MPD	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Cuero	pies	6	1.90	11.40	226	2712
Contrafuerte	15cm	1	0.50	0.50	10	120
Planta	Par	1	3.50	3.50	70	840
Forro	1/8	1	1.00	1.00	20	240
Plantilla Interior	Par	1	1.00	1.00	20	240
Plantilla prefabricada	Par	1	1.50	1.50	30	360
Cierre	1m	1	1.00	1.00	20	240
Tacos	par	1	3.50	3.50	70	840
Total		13	13.90	23.40	466	5592

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Oscar Timbela

5.2.2 Costos Indirectos

Los costos indirectos incluyen todos los costos de producción necesarios que no se pueden clasificar ni como materiales directos ni como mano de obra directa. Los costos indirectos no son de fácil identificación con los productos específicos (sincierra 2007)

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

En el siguiente cuadro indicamos el detalle de materia prima indirecta en la producción de botas de cuero

Tabla 42: Costos indirectos de fabricación

Costos indirectos	Cantidad	V. Unitario	V. Total Mensual
Regla	6	0.70	4.20
Etiquetas	500	0.15	75
Lápices	5	0.70	3.50
Cinta métrica	2	1	2
Estilete	4	1.20	4.80
hilos	24 rollos	0.60	14.40
Clavos	1000	0.01	10
Pegantes	10litros	5	100
Hojuelas	1000	0.01	10
Cordones	500	0.25	125
Reglas de diseño	1	21.10	21.10
TOTAL	66	3.50	370

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Oscar Timbela

5.2.3 Gastos Administrativos

En la siguiente tabla podemos apreciar el sueldo del gerente general y de los empleados así como los beneficios de ley

Tabla 43 : Gastos administrativos

Personal	Sueldo 1 mes	13ro	14to	Fondo Reserva	IESS	Valor Mensual	Valor anual
Gerente	450	37.50	366	37.50	54.68	945.68	11348.10
Operario 1	366,00	30,50	366	30,50	44,47	837.47	10.049.63
Operario 2	366,00	30,50	366	30,50	44,47	837.47	10.049.63
Operario 3	366.00	30,50	366	30,50	44,47	837.47	10.049.63
TOTAL	1548	129	1464	129	138.09	3458.09	41.496.99

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Los gastos administrativos son aquellos que intervienen directamente con la administración general del negocio y no con sus actividades operativas (fundapymes 2014)

Tabla 44 : Otros gastos

Concepto	Valor Mensual	Valor Anual
Materiales de Oficina	\$ 25,00	\$ 300,00
Materiales de Limpieza	\$ 40,00	\$ 480,00
Luz	\$ 45,00	\$ 540,00
Agua	\$ 30,00	\$ 360,00
Teléfono e Internet	\$ 30,00	\$ 360,00
TOTAL	\$ 170,00	\$ 2040,00

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Oscar Timbela

Tabla 45 : Total de gastos administrativos

Gastos Administrativos	Año 1
Sueldos	\$ 41.496.99
Otros Gastos	\$ 2040.00
TOTAL	\$ 43536.99

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Oscar Timbela

5.2.4 Costo de Ventas

Los costos de venta han sido calculados de acuerdo a todo el material publicitario que utilizara la empresa Telman para promocionar su producto así como también el costo de transportar el producto al cliente

Tabla 46: Costos de venta

Concepto	Valor mensual	Valor Anual
Material P.O.P	\$ 100	\$ 1200
Hojas volantes	\$ 75	\$ 900
Trípticos	\$\$ 75	\$ 900
TOTAL	250	\$ 3000

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Oscar Timbela

5.2.5 Costos Financieros

En la siguiente tabla se muestra la tasa de inertes activa que nos cobrara la entidad bancaria por parte del préstamo

Tabla 47: Gasto financiero y tasa de interés activa

CONCEPTO	VALOR
Tasa de interés activa	11,2 %

Fuente: investigación propia
Elaborado por Oscar Timbela

5.2.6 Costos Fijos y Variables

Los costos fijos son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos. (Gerencie 2014)

En la siguiente tabla se indica el total del costo fijo, el cual es calculado sumando los gastos administrativos y los gastos de venta

Tabla 48 : Costo fijo mensual

COSTO FIJO	MENSUAL
Gastos Administrativos	1.548,00
Gastos de Ventas	250
Gastos Financieros	525.96
TOTAL COSTOS FIJOS	2.323.96

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Oscar Timbela

Costos variables

Son aquellos que tienden a fluctuar en proporción al volumen total de la producción, de venta de artículos o la prestación de un servicio, se incurren debido a la actividad de la empresa. (gestiopolis 2010)

Los costos variables se puede decir que se relaciona con los costos de producción dependiendo del nivel de producción de la empresa

A continuación se indica el total de mano de obra directa , materia prima directa , el costo indirecto de fabricación así como el costo de fabricación total y unitario en la producción de 200 pares de botas mensuales

Tabla 49 : Costos variables 22.50

Materia Prima Directa	5.616
Mano de Obra Directa	1.098
Costos Indirectos de Fabricación	370
Costo de Fabricación	7.084
Costo Unitario de Fabricación	30

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

5.2 Inversiones

Inversión es un término económico, con varias acepciones relacionadas con el ahorro, la ubicación de capital, y la postergación del consumo. El término aparece en gestión empresarial, finanzas y en macroeconomía. (documentsmx 2016)

5.2.1 Inversión Fija

Son aquellos recursos tangibles y no tangibles necesarios para la realización del proyecto. Las Inversiones Fijas tiene una vida útil mayor a un año se deprecian, tal es el caso de las maquinarias y equipos, muebles, enseres, vehículos, y otros. Los terrenos son los únicos activos que no se deprecian (JimenaPaspuel, 2012)

Tabla 50 : Inversión fija

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo y Maquinaria	-13.200,00					6.600,00
Muebles y Enseres	-575,00					287,50
Equipos de Oficina	-40,90					20,45
Equipos de Computación	-805,00			-805,00		268,33
TOTAL	-14.620,90			-805,00		7.176,28

Fuente: Estado financiero
Elaborado por Oscar Timbela

5.2.1.1 Activos Fijos

Un activo fijo es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta.

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

5.2.1.2 Activos Nominales (diferidos)

Corresponden a intangibles tales como servicios o derechos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. (Garzon 2015)

5.2.2 Capital de Trabajo

El capital de trabajo podemos decir que son los recursos con los cuales se va cubrir las operaciones de producción y comercialización del producto como también el dinero necesario para dar inicio al proceso de producción

Tabla 51 : Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO			
Descripción	1 Mes	2 Mes	TOTAL
Arriendo	300,00	300,00	600,00
Sueldos Personal	1.548,00	1.548,00	3.096,00
Servicios Básicos	105,00	105,00	210,00
Materia Prima Directa	5.616,00	5.616,00	11.232,00
TOTAL			15.138,00
TOTAL INVERSION			29.788,90
INVERSIÓN TOTAL			29.788,90
CAPITAL PROPIO	60%		17.873,34
CAPITAL FINANCIADO	40%		11.915,56
TOTAL	100%		29.788,90

Fuente: Estado financiero
Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

5.2.3 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

La fuente de financiamiento con la que la empresa Telman hará uso para la compra de maquinaria equipo de compito , insumos de materia prima será el Banco Nacional de Fomento ubicado en Quito- Pichincha el cual nos brinda una tasa de interés del 11 %



Figura 53 : Banco nacional de fomento
Fuente: Estado financiero
Elaborado por Oscar Timbela

5.2.4 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización)

Tabla 52 : Amortización del financiamiento

TABLA DE AMORTIZACIÓN			
Inversión	100%	29.788,90	
Cap. Propio	60%	17.873,34	
Financiamiento	40%	11.915,56	
Plazo		24	MESES
Interés		11%	0,47%
Pagos		MENSUAL	

Fuente: Estado financiero
Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Tabla 53: Valores amortizados

Periodo	Saldo	Interés	Cuota fija	Capital	Saldo insoluto
0	11.915,56	0,00	0,00	0,00	11.915,56
1	11.915,56	55,61	525,96	470,35	11.445,21
2	11.445,21	53,41	525,96	472,55	10.972,66
3	10.972,66	51,21	525,96	474,75	10.497,90
4	10.497,90	48,99	525,96	476,97	10.020,93
5	10.020,93	46,76	525,96	479,20	9.541,74
6	9.541,74	44,53	525,96	481,43	9.060,31
7	9.060,31	42,28	525,96	483,68	8.576,63
8	8.576,63	40,02	525,96	485,94	8.090,69
9	8.090,69	37,76	525,96	488,20	7.602,49
10	7.602,49	35,48	525,96	490,48	7.112,01
11	7.112,01	33,19	525,96	492,77	6.619,24
12	6.619,24	30,89	525,96	495,07	6.124,17
13	6.124,17	28,58	525,96	497,38	5.626,79
14	5.626,79	26,26	525,96	499,70	5.127,08
15	5.127,08	23,93	525,96	502,03	4.625,05
16	4.625,05	21,58	525,96	504,38	4.120,67
17	4.120,67	19,23	525,96	506,73	3.613,94
18	3.613,94	16,87	525,96	509,09	3.104,85
19	3.104,85	14,49	525,96	511,47	2.593,38
20	2.593,38	12,10	525,96	513,86	2.079,52
21	2.079,52	9,70	525,96	516,26	1.563,27
22	1.563,27	7,30	525,96	518,66	1.044,60
23	1.044,60	4,87	525,96	521,09	523,52
24	523,52	2,44	525,96	523,52	0,00

Fuente: Estado financiero
Elaborado por Oscar Timbela

5.2.5 Depreciaciones (tabla de depreciación)

La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga de él. Cuando un activo es utilizado para generar ingresos, este sufre un desgaste normal durante su vida útil que el final lo lleva a ser inutilizable. (gerencie 2014)

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Tabla 54 : Depreciaciones a 5 años

Descripción	Año 0	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo y Maquinaria	13.230,00	10	1.323,00	1.323,00	1.323,00	1.323,00	1.323,00
Muebles y Enseres	575,00	10	57,50	57,50	57,50	57,50	57,50
Equipos de Oficina	40,90	10	4,09	4,09	4,09	4,09	4,09
Equipos de Computación	805,00	3	268,33	268,33	268,33	268,33	268,33
TOTAL	14.650,90		1.652,92	1.652,92	1.652,92	1.652,92	1.652,92

Fuente: Estado financiero
Elaborado por Oscar Timbela

5.2.6 Estado de Situación Inicial

El estado de situación inicial, también llamado balance general o balance de situación, es un informe financiero o estado contable que refleja la situación del patrimonio de una empresa en un momento determinado (scribd 2012)

A continuación se muestra un estado financiero de la empresa al iniciar sus actividades económicas productivas y comerciales

Tabla 55 : Situación inicial de la empresa Telman

TELMAN		
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERO INICIAL		
<u>ACTIVOS</u>		
Activo Corriente		15.010.56
Bancos	15.010.56	
Activo no Corriente		14778.34
Muebles y Enceres	575,00	
Equipo de maquinaria	13.230	
Equipo de Computación	805,00	
Equipo de Oficina	40,90	
Gasto de Constitución	127.44	
Total Activos		29.788.90
<u>PASIVOS</u>		
Pasivo corriente		11.915.56
Préstamo Bancario por pagar	11.915.56	
PATRIMONIO		17.873.34
Capital	17.873.34	
TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO		29.788.90

Fuente: Estado financiero
Elaborado por Oscar Timbela

5.2.7 Estado de Resultados Proyectado

El estado de resultados es un documento o informe financiero que muestra los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha obtenido una empresa durante un periodo de tiempo determinado. (sideshare 2014)

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Tabla 56 : estado de resultados proyectado

	Descripción	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
	VENTAS	158.400,00	173.606,40	190.272,61	208.538,79	228.558,51
(-)	Costo de Producción	85.008,00	93.168,77	102.112,97	111.915,81	122.659,73
(=)	Utilidad Bruta en Ventas	73.392,00	80.437,63	88.159,64	96.622,97	105.898,78
(-)	Gastos Operacionales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Gastos Administrativos	43536,99	47.716,54	52.297,33	57.317,87	62.820,39
	Gastos de Ventas	3.000,00	3.288,00	3.603,65	3.949,60	4.328,76
	Depreciaciones	1.652,92	1.652,92	1.652,92	1.652,92	1.652,92
(=)	Utilidad Operacional	25.202,09	27.780,17	30.605,75	33.702,58	37.096,71
(+)	Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-)	Otros Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	Utilidad A.P.E.I.	25.202,09	27.780,17	30.605,75	33.702,58	37.096,71
(-)	15 % Participación Laboral	3.780,31	4.143,22	4.540,97	4.976,91	5.454,69
(=)	Utilidad Antes de I.R.	21.421,78	23.636,95	26.064,77	28.725,67	31.642,02
(-)	22% Impuesto a la Renta	4.712,79	5.165,22	5.661,08	6.204,54	6.800,18
(=)	Utilidad Neta	16.708,99	18.471,73	20.403,69	22.521,13	24.841,84

Fuente: Estado financiero
Elaborado por Oscar Timbela

5.2.8 Flujo de Caja

El flujo de caja es un estado financiero básico que presenta, de una forma dinámica, el movimiento de entrada y salidas de efectivo de una empresa, en un periodo determinado de tiempo y la situación de efectivo al final del mismo período.

(sideshare 2012)

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Tabla 57: Flujo de caja proyectado

	Descripción	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
	VENTAS	158.400,00	173.606,40	190.272,61	208.538,79	228.558,51
(-)	Costo de Producción	85.008,00	93.168,77	102.112,97	111.915,81	122.659,73
(=)	Utilidad Bruta en Ventas	73.392,00	80.437,63	88.159,64	96.622,97	105.898,78
(-)	Gastos Operacionales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Gastos Administrativos	43536,99	47.716,54	52.297,33	57.317,87	62.820,39
	Gastos de Ventas	3.000,00	3.288,00	3.603,65	3.949,60	4.328,76
	Depreciaciones	1.652,92	1.652,92	1.652,92	1.652,92	1.652,92
(=)	Utilidad Operacional	25.202,09	27.780,17	30.605,75	33.702,58	37.096,71
(+)	Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-)	Otros Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	Utilidad A.P.E.I.	25.202,09	27.780,17	30.605,75	33.702,58	37.096,71
(-)	15 % Participación Laboral	3.780,31	4.143,22	4.540,97	4.976,91	5.454,69
(=)	Utilidad Antes de I.R.	21.421,78	23.636,95	26.064,77	28.725,67	31.642,02
(-)	22% Impuesto a la Renta	4.712,79	5.165,22	5.661,08	6.204,54	6.800,18
(=)	Utilidad Neta	16.708,99	18.471,73	20.403,69	22.521,13	24.841,84
(+)	Depreciaciones	1.652,92	1.652,92	1.652,92	1.652,92	1.652,92
(-)	amortización deuda	5.785,56	6.340,97	0,00	0,00	0,00
(=)	flujo de caja de periodo	12.576,35	13.783,68	22.056,61	24.174,05	26.494,76

Fuente: Estado financiero
Elaborado por Oscar Timbela

5.3 EVALUACION

5.3.1 Tasa de descuento

La tasa de descuento es la tasa de retorno requerida sobre una inversión. La tasa de descuento refleja la oportunidad perdida de gastar o invertir en el presente por lo que también se le conoce como costo o tasa de oportunidad (pymes 2013)

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Tabla 58 : Formula de de la TMAR

$$\text{TMAR} = i + f + (i \times f)$$

Fuente: Estado financiero
Elaborado por Oscar Timbela

Tabla 59 : Calculo de la TMAR

i = inflación					
f = costo de oportunidad					
Inflación	=	2,70%			
Costo de Oportunidad	=	8,75%			
TMAR	=	0,027	+	0,0875	+ (0,027 x 0,09)
TMAR	=	0,1145	+	0,002363	
TMAR	=	0,116863			
TMAR	=	11,69%			

Fuente: Estado financiero
Elaborado por Oscar Timbela

5.3.2 VAN

El Valor Actual Neto (VAN) es un método que se utiliza para la valoración de distintas opciones de inversión. Este método consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión y calcular su diferencia. El VAN va a expresar una medida de rentabilidad del proyecto en términos absolutos netos, es decir, en n° de unidades monetarias. (economipedia 2016)

Es muy importante tomar en cuenta que si el VAN es mayor que 1 el proyecto es viable, por el contrario si el VAN es menor que 1 el proyecto no es viable y se rechaza

Tabla 60 : Cálculo del VAN

VAN =	- P	FNE 1+	FNE 2+	FNE 3+	FNE 4+	FNE 5
		$(1+i)^1$	$(1+i)^2$	$(1+i)^3$	$(1+i)^4$	$(1+i)^5$
VAN =	-29.788,90	12.576,35 +	13783.68 +	22056.61 +	24174.05 +	26494.76
		1,1168625	1,247381844	1,393154	1,5559615	1,737795011
VAN =	-29.788,90	11260.42+	11050.09+	15832.14+	15536.41+	15246.19
VAN =	-29.788,90	68925.25				
VAN =	39.136.35					

Fuente: Estado financiero
Elaborado por Oscar Timbela

5.3.4 TIR

La tasa interna de retorno de una inversión o proyecto es la tasa efectiva anual compuesto de retorno o tasa de descuento que hace que el valor actual neto de todos los flujos de efectivo (tanto positivos como negativos) de una determinada inversión igual a cero. (enciclopedia financiera 2015)

Tabla 61 : Cálculo de la TIR

CALCULO DE LA TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR)	
INVERSION	29.788.90
AÑO 2016	12.576.35
AÑO 2017	13783.68
AÑO 2018	22056.61
AÑO 2019	24174.05
AÑO 2020	26494.76
TIR	49.08%

Fuente: Estado financiero
Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Análisis

La tasa interna de retorno es de 49.08. % lo que indica que el proyecto es rentable

5.3.5 PRI (Período de recuperación de la inversión)

Tabla 62: Periodo de recuperación de la inversión

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE acumulado	Acumulado
0	-29.788,90	-29.788,90	1,00	-29.788,90	-29.788,90
1	12.576,35	-17.212,55	0,90	11.260,42	-18.528,48
2	13.783,68	-3.428,88	0,80	11.050,09	-7.478,39
3	22.056,61	18.627,73	0,72	15.832,14	8.353,75
4	24.174,05	42.801,78	0,64	15.536,41	23.890,16
5	26.494,76	69.296,54	0,58	15.246,19	39.136,35

Fuente: Estado financiero
Elaborado por Oscar Timbela

Tabla 63 : Periodo de recuperación a valores corrientes

	Ingresos	Inversión a recuperar
AÑO 2	22.056,61	-3.428,88
1 mes	1838,05	-1.590,82
2 mes	1838,05	247,23
3 mes	1838,05	2.085,28
4 mes	1838,05	3.923,33
5 mes	1838,05	5.761,38
6 mes	1838,05	7.599,43
7 mes	1838,05	9.437,48
8 mes	1838,05	11.275,53
9 mes	1838,05	13.113,58
10 mes	1838,05	14.951,63
11 mes	1838,05	16.789,68
12 mes	1838,05	18.627,73

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Tabla 64: Periodo de recuperación a valores actualizados

	Ingresos	Inversión a recuperar
AÑO 3	15.536,41	8.353,75
1 mes	1294,70	9.648,45
2 mes	1294,70	10.943,15
3 mes	1294,70	12.237,85
4 mes	1294,70	13.532,55
5 mes	1294,70	14.827,26
6 mes	1294,70	16.121,96
7 mes	1294,70	17.416,66
8 mes	1294,70	18.711,36
9 mes	1294,70	20.006,06
10 mes	1294,70	21.300,76
11 mes	1294,70	22.595,46
12 mes	1294,70	23.890,16

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Oscar Timbela

Periodo de recuperación: 2 AÑOS 1 MES 24 DIAS

5.3.6 RBC (Relación costo beneficio)

Es la relación entre el valor presente de todos los ingresos del proyecto sobre el valor presente de todos los egresos del proyecto, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto. (contabilidadyfinanzas 2012)

Tabla 65 : Calculo relación costo beneficio

$R\ c/b = \frac{\sum \text{Flujos actualizados}}{\text{Inversión}}$		
RCB =	99085.45	= 3.32
	29788.90	

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Se puede apreciar que por cada dólar que se invierte en la elaboración del producto se obtiene una utilidad de 2.62 dólares

5.3.6 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio, en términos de contabilidad de costos, es aquel punto de actividad (volumen de ventas) en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida. (crecenegocios 2016)

Tabla 66 : Formula de punto de equilibrio

$$P.E. = \frac{CF}{p - Cvu}$$

Fuente: investigación web

Elaborado por: Oscar Timbela

Tabla 67 : Calculo de costos y gastos

Costos Fijos:	Valor
Gastos Administrativos	1.548,00
Gastos de Ventas	250
Gastos Financieros	525.96
TOTAL COSTOS FIJOS	2.323,96
Costo Variable unitario	30
Precio	55,00

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: Oscar Timbela

Tabla 68 : Cálculo del punto de equilibrio

PE =	$\frac{CF}{p - C_{vu}}$
PE =	$\frac{2.323,96}{55,00 - 30}$
PE =	$\frac{2323,96}{25} = 93 \text{ u}$

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Oscar Timbela

Tabla 69 : Demostración punto de equilibrio

DEMOSTRACION	
VENTAS	5.112.71
(-) Costo Variable	2.778.75
(=) Margen Contribución	2.323.96
(-) Costo Fijos	2323.96
(=) Utilidad Operacional	-

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Oscar Timbela

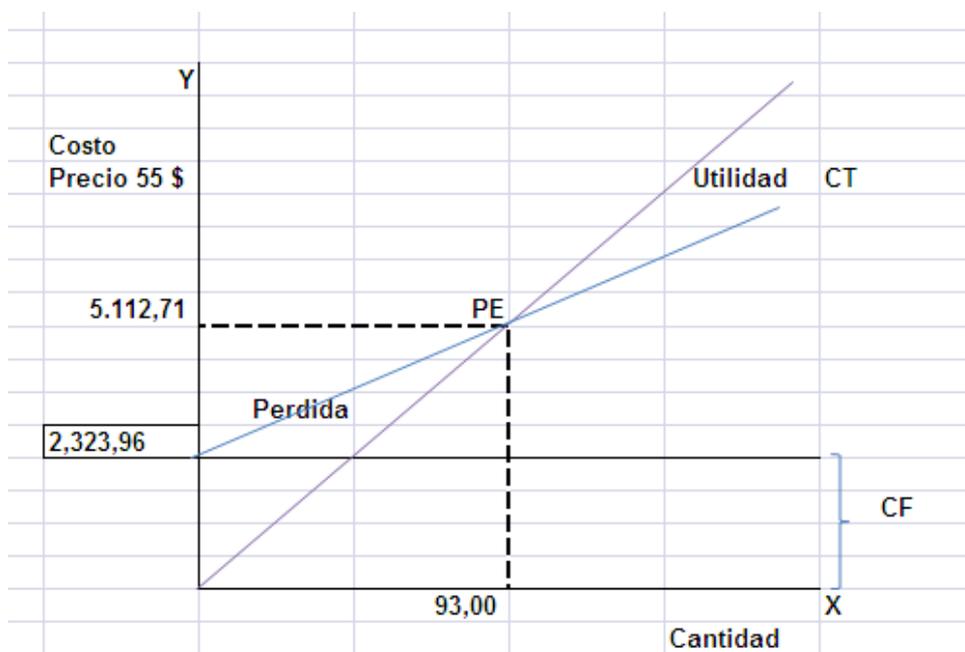


Figura 54 : Punto de equilibrio mensual
Elaborado por Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Análisis

El gráfico nos indica que se debe producir 93 pares de botas al mes a un precio de 55 dólares para no tener ni pérdidas ni ganancias.

5.3.7 Análisis de índices financieros

Este indicador financiero es muy importante y es utilizado por la organización para determinar la capacidad que tiene una empresa para cumplir sus objetivos y obligaciones.

5.3.7.1 Índice de liquidez

Este índice de liquidez no dice que cuanto más elevado sea, mayor será la posibilidad de que la organización pueda pagar sus haberes.

Tabla 70 : Índice de liquidez

Índice de liquidez = Activo corriente Pasivo corriente	
Índice de liquidez =	29.788.90
	11.915.56
Índice de liquidez =	2.50

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Oscar Timbela

5.3.7.2 Índice de endeudamiento

Este Índice de Endeudamiento (IE) establece la estrategia de financiamiento y la vulnerabilidad de la empresa a esa estructura de financiamiento dada. Vale decir, que

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

establece la proporción de los Activos Totales financiados con fondos ajenos (Pasivo Total). (oikosanalistas 2010)

Tabla 71 : Índice de endeudamiento

Endeudamiento	=	Pasivo Total
		Activo Total
Endeudamiento	=	\$ 11.915.56
		\$ 29788.90
Endeudamiento	=	0.40%

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Oscar Timbela

Al calcular el índice de endeudamiento se puede afirmar que el 40 % del total de activos totales hechas en la inversión por parte de empresa han sido financiadas con recursos ajenos al capital propio de la empresa, resultado del préstamo que solicitó la organización.

5.3.7.3 Rentabilidad sobre el Patrimonio

El retorno sobre el patrimonio neto (ROE, por sus siglas en inglés) es uno de los dos factores básicos en determinar la tasa de crecimiento de las ganancias de una empresa.

Tabla 72: Rentabilidad sobre el patrimonio

R.O.E =	Utilidad Neta
	Patrimonio
R.O.E =	12576.35
	17.873.34
R.O.E =	70%

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Análisis

Podemos apreciar que el ROE es del 70% es decir que la empresa es rentable

5.3.7.4 Rentabilidad Sobre Activos

El índice de retorno sobre activos (ROA por sus siglas en inglés) mide la rentabilidad de una empresa con respecto a los activos que posee. El ROA nos da una idea de cuán eficiente es una empresa en el uso de sus activos para generar utilidades.

Tabla 73: Rentabilidad sobre los activos

ROA	=	Utilidad neta
		Total Activos
ROA	=	12576.35
		29.788.90
ROA	=	42%

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Oscar Timbela

Análisis

Podemos apreciar que el ROA es de 42% un valor aceptable el cual nos indica que la empresa es eficiente

CAPÍTULO VI

ANÁLISIS DE IMPACTOS

6.1 Impacto Ambiental

Tabla 74 : Impacto ambiental

INDICADORES	-1	-2	-3	0	1	2	3
Desechos de cuero	x						
Desechos orgánicos				x			
Reactivación de la agricultura				x			
Contaminación Auditiva					x		
Mantenimiento de la basura					x		
Total	1			0	2		

Fuente: Estudio de factibilidad
Elaborado por: Oscar Timbela

El proceso de producción del calzado es una de las actividades más nocivas para el medio ambiente el cual está directamente relacionado con el maltrato animal y en ocasiones la explotación laboral. Muchas de las empresas que se dedican a la producción de calzado no se preocupan o no se caracterizan por respetar las condiciones ecológicas.

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

La contaminación del agua es otro factor muy importante de tomar en cuenta en la producción del calzado, se debe procurar realizar un tratamiento a las aguas antes de lanzarlas a las alcantarillas

La contaminación auditivas y respiratorias es otro de los factores que afecta la calidad de vida de los trabajadores pues están expuestos al ruido de las maquinas, sustancias toxicas, que a largo plazo pueden causar un daño en la salud

6.2 Impacto Económico

Tabla 75: Impacto económico

INDICADORES	-1	-2	-3	0	1	2	3
Mejorar los ingresos familiares					x		
Mejorar la calidad de vida						x	
Fuentes de trabajo					x		
Disminución de la migración				x			
Seguridad Familiar					x		
Total				1	3	2	

Fuente: Estudio de factibilidad
Elaborado por: Oscar Timbela

La implementación de este proyecto permite generar ingresos económicos tanto como para los que están inmersos directamente, mediante este proyecto se logra aumentar la calidad de vida de las personas, dando como resultado la creación de plazas de trabajo, la disminución de la pobreza, y aportando al PIB del país

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

6.3 Impacto social

Tabla 76 : Impacto ético social

INDICADORES	-1	-2	-3	0	1	2	3
Responsabilidad							X
Honestidad							X
Cumplimiento de leyes							X
Transparencia							X
Compromiso de los clientes							X
Total							15

Fuente: Estudio de factibilidad
Elaborado por: Oscar Timbela

El impacto ético se puede decir que es el más importante en la implementación del proyecto pues es un campo en el cual se evalúa individualmente la calidad ética y moral de una persona basándose en la responsabilidad, honestidad, el cumplimiento de leyes, la transparencia factores claves que permiten a una organización trabajar en un ambiente adecuado.

La empresa Telman estará enfocada plenamente en estos valores fundamentales para un correcto funcionamiento organizacional, fomentando estos aspectos que vinculan directamente del empleado a la empresa.

Tabla 77: Impacto comercial

INDICADORES	-1	-2	-3	0	1	2	3
Atención y servicio al cliente							x
Fijación de precios						x	
Normas y técnicas de producción							x
Canales de distribución						x	
Cobertura de mercado						x	
Total						8	6

Fuente: Estudio de factibilidad
Elaborado por: Oscar Timbela

Este proyecto está enfocado especialmente en las normas y técnicas de producción permitiéndonos producir y entregar un producto nacional de calidad al cliente. Así como también obtener canales de distribución con el cual el producto sea comercializado de la mejor manera y así poder cubrir el mercado insatisfecho con nuestro producto .

6.4 Impacto Productivo

Tabla 78 : Impacto productivo

INDICADORES	-1	-2	-3	0	1	2	3
Reactivación de la matriz productiva							x
Generación de microempresas					x		
Rentabilidad financiera						x	
Trabajo corporativo						x	
Total					1	4	3

Fuente: Estudio de factibilidad
Elaborado por: Oscar Timbela

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Mediante la ejecución de este proyecto se aporta directamente a la matriz productiva del país ya que el producto a realizar sería industrializado y hecho en Ecuador, esto generaría e impulsaría el emprendimiento en el país resultando la creación de nuevas microempresas. Así como también se obtendría una buena rentabilidad financiera.

Tabla 79 : Impacto del proyecto

INDICADORES	-1	-2	-3	0	1	2	3
Impacto Social Económico						3	
Impacto ético							15
Impacto Ambiental						2	
Impacto Comercial						8	
Impacto productivo						4	
Total						17	15

Fuente: Estudio de factibilidad
Elaborado por: Oscar Timbela

El impacto social económico, ético, ambiental, comercial y productivo son de gran importancia en el desarrollo del proyecto, teniendo como relevancia el impacto ético el comercial y el productivo como factores clave para la implementación del proyecto .

El impacto del proyecto se vería reflejado tanto en el factor económico, ético, ambiental, comercial, y empresarial a través de implementar técnicas métodos y procesos ya mencionados en este proyecto. El impacto del proyecto afectaría positivamente en el país logrando así aportar a la matriz productiva generando bienes de consumo y generando plazas de empleo

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

CAPITULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

- Ecuador a lo largo de la historia ha sido un país que se dedica a la producción de materia prima, pero a partir de la última década ya sea por políticas gubernamentales ha incentivado el emprendimiento y al cambio de la matriz productiva es por eso que se ha desarrollado este proyecto de factibilidad para la producción de botas de cuero, un proyecto que es factible y rentable
- Este producto como son las botas de cuero no tiene tanta competencia en el país razón por la cual es un oportunidad para cubrir ese mercado insatisfecho
- Pese a los problemas económicos que atraviesa el país el proyecto refleja que se si puede emprender, pues un problema se debe tomar como una oportunidad para mejorar.

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

-
- Es muy importante recalcar que la matriz productiva del país en un modelo que se basa en la adquisición de nuevos conocimientos para la elaboración de bienes y servicios ,además de incentivar el consumo de productos nacionales y así reducir las importaciones de productos extranjeros
 - Con el estudio financiero realizado se pudo determinar la viabilidad de proyecto al obtener un VAN de 39.136.35 reflejando que es mayor que uno , una TIR de 49.08%y una TMAR de 11.69 % factores que garantizan la factibilidad del proyecto .

7.2 Recomendaciones

- Incentivar el consumo de producto nacional ya sea mediante planes de publicidad Marketing que permita contribuir con el crecimiento económico del país
- Planificar cada proceso que se baya a realizar en la empresa ya sea en el ámbito administrativo como en el ámbito de la producción del producto
- Optimizar los recursos como mano de obra maquinaria y materia prima para así reducir al máximo los costos en la empresa

- Es muy importante invertir en capacitaciones con la finalidad de potenciar sus conocimientos en cada área de la producción y así aumentar su productividad.
- Se recomienda la integración de maquinaria que pueda automatizar aquellos procesos de producción que pueden ser potenciados de mejor manera con la cual se pueda mejorar la eficiencia.

Bibliografía

(s.f.). Obtenido de el telegrafo .

(s.f.). Obtenido de <http://fhu.unse.edu.ar/boletin48/inflacion.pdf>

(s.f.). Obtenido de <http://fhu.unse.edu.ar/boletin48/inflacion.pdf>

(s.f.). Obtenido de mktunlam 2008.

(s.f.). Obtenido de caltu 2010.

(s.f.). Obtenido de Banco central de Ecuador: <http://biblioteca.bce.ec/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=105144>

(s.f.). Obtenido de http://www.cib.espol.edu.ec/digipath/d_tesis_pdf/d-91154.pdf

(s.f.). Obtenido de Espol 2011:
http://www.cib.espol.edu.ec/digipath/d_tesis_pdf/d-91154.pdf

(s.f.). Obtenido de promonegocios 2006:
<http://www.promonegocios.net/demanda/definicion-demanda.html>

(s.f.). Obtenido de garduñogu.mx 2012: <http://garduno-elaboracion-de-proyectos.blogspot.com/2012/01/macro-localizacion-y-micro-localizacion.html>

(s.f.). Obtenido de zonaeconomica 2014:
<http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>

(s.f.). Obtenido de Gerencie 2014: <http://www.gerencie.com/ingresos-no-operacionales.html>

(s.f.). Obtenido de Gerencie 2014: <http://www.gerencie.com/ingresos-no-operacionales.html>

(s.f.). Obtenido de gestiopolis 2014: <http://www.gestiopolis.com/contabilidad-de-costos/>

(s.f.). Obtenido de gerencie 2014: <http://www.gerencie.com/el-costo-directo.html>

(s.f.). Obtenido de sincierrra 2007:
[//books.google.com.ec/books?id=LuVT_Ce7w0gC&pg=PA108&lpg=PA108&dq=Los+costos+indirectos+incluyen+todos+los+costos+de+producción+necesarios+que+no+se+pueden+clasificar+ni+como+materiales+directos+ni+como+mano+de+obra+directa.+Los+costos+indirectos+no+son+d](http://books.google.com.ec/books?id=LuVT_Ce7w0gC&pg=PA108&lpg=PA108&dq=Los+costos+indirectos+incluyen+todos+los+costos+de+producción+necesarios+que+no+se+pueden+clasificar+ni+como+materiales+directos+ni+como+mano+de+obra+directa.+Los+costos+indirectos+no+son+d)

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

(s.f.). Obtenido de fundapymes 2014: <http://www.fundapymes.com/blog/cuales-la-diferencia-entre-un-gasto-administrativo-y-un-gasto-financiero/>

(s.f.). Obtenido de Gerencie 2014: <http://www.gerencie.com/costos-fijos.html>

(s.f.). Obtenido de gestiopolis 2010: <http://www.gestiopolis.com/definiciones-de-costos/>

(s.f.). Obtenido de documentsmx 2016:
<http://documents.mx/documents/inversion-es-un-termino-economico-con-varias-acepciones-relacionadas-con.html>

(s.f.). Obtenido de Garzon 2015:
http://www.academia.edu/6967011/TIPOS_DE_INVERSI%C3%93N_EN_PROYECTOS_DE_INVERSI%C3%93N

(s.f.). Obtenido de gerencie 2014: <http://www.gerencie.com/depreciacion.html>

(s.f.). Obtenido de scribd 2012: <https://es.scribd.com/doc/58262224/Estado-de-situacion-inicial>

(s.f.). Obtenido de sideshare 2014: <http://es.slideshare.net/mrmartineles/estado-de-resultados-proyectado>

(s.f.). Obtenido de sideshare 2012: <http://es.slideshare.net/yeimithculman/flujo-de-caja-14352616>

(s.f.). Obtenido de pymes 2013: [http://pymesfuturo.com/vpneto.htm#La tasa de descuento](http://pymesfuturo.com/vpneto.htm#La%20tasa%20de%20descuento)

(s.f.). Obtenido de economipedia 2016:
<http://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>

(s.f.). Obtenido de enciclopedia financiera 2015:
<http://www.encyclopediafinanciera.com/finanzas-corporativas/tasa-interna-de-retorno.htm>

(s.f.). Obtenido de contabilidadyfinanzas 2012:
<http://www.contabilidadyfinanzas.com/relacion-beneficio-costo-bc.html>

(s.f.). Obtenido de crecenegocios 2016: <http://www.crecenegocios.com/el-punto-de-equilibrio/>

(s.f.). Obtenido de oikosanalistas 2010: <https://prezi.com/tyiycykwune/untitled-prezi/>

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

aimme 2012. (s.f.). Obtenido de <http://www.aimme.es/aimme/areas/producto/>

Banco Central del Ecuador . (s.f.).

blogspot 2012. (s.f.). Obtenido de <http://ishmacroymicrolocalizacion.blogspot.com/2012/01/macro-y-micro-localizacion.html>

Boletin. (s.f.). Obtenido de <http://fhu.unse.edu.ar/boletin48/inflacion.pdf>

Capital de trabajo. (28 de junio de 2011). Obtenido de <http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>

Centro Financiero . (s.f.).

datateca 2015. (s.f.). Obtenido de http://datateca.unad.edu.co/contenidos/201512/Lecturas_y_material_de_apoyo/EXE_2011/unidad_2___gestin_administrativa__de_la_empresa.html

DeConceptos.2015. (s.f.). Obtenido de <http://deconceptos.com/ciencias-naturales/poblacion>

definicion mx2014. (s.f.).

dspace 2012. (s.f.). Obtenido de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1379/4/CAPITULO%203.pdf>

Econlink 2001. (s.f.).

economia48 2013. (s.f.). Obtenido de <http://www.economia48.com/spa/d/oferta/oferta.htm>

Educacion Financiera 2012. (s.f.).

Emprendedores 2008. (s.f.). Obtenido de <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>

Enciclopedia Financiera. (s.f.). Obtenido de **Gastos de Administracion:** <http://www.encyclopediafinanciera.com/definicion-gastos-de-administracion.html>

Entorno Interno y Externo de la Empresa. (5 de febrero de 2013). Obtenido de <http://www.adesor.com/2013/02/entorno-interno-y-externo-de-la-empresa.html>

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

eumed 2014. (s.f.). Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010f/852/TECNICAS%20DE%20RECOLECCION%20DE%20INFORMACION.htm>

Eumed 2015. (s.f.). Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1364/producto.html>

eumed.net 2009. (s.f.). Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1364/mercadotecnia-concepto.html>

gestiopolis 2003. (s.f.). Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/concepto-de-vision/>

Granda, C. Reporte de economia laboral .

Granda, C. Reporte de economia laboral .

<http://fhu.unse.edu.ar/boletin48/inflacion.pdf>. (s.f.).

[http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Estudios/Estudios_Socio-demograficos/Analisis%20y%20Proyeccion%20de%20la%20Poblacion%20Economicamente%20Activa%20\(PEA\)%20del%20Ecuador.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Estudios/Estudios_Socio-demograficos/Analisis%20y%20Proyeccion%20de%20la%20Poblacion%20Economicamente%20Activa%20(PEA)%20del%20Ecuador.pdf). (s.f.).

isotools 2015. (s.f.). Obtenido de <https://www.isotools.org/2015/03/26/que-es-la-gestion-operativa-de-una-empresa-y-como-mejorarla/>

JimenaPaspuel, 2012. (s.f.). Obtenido de <http://es.slideshare.net/JimenaPaspuel/exposicion-inversion-fija>

knoow 2012. (s.f.).

Limusa, E. (1987). Proyectos de inversión en ingeniería: (su metodología). Mexico.

maralboran 2010. (s.f.). Obtenido de http://maralboran.org/wikipedia/index.php/Poblaci%C3%B3n_y_muestra._Muestreo

marketingempresasciudades2010. (s.f.).

mejora de la gestion 2011. (s.f.). Obtenido de http://gestio.suport.org/index.php?option=com_content&view=article&id=105%3Aque-es-el-pla-estrategic&catid=34%3Apmf-activitats&Itemid=44&lang=es

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

moodle2 2015. (s.f.). Obtenido de
http://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_md1/ejec/ME/AC/S01/AC01_Lectura.pdf

Orozco, D. (14 de abril de 2014). *Definición de Objetivo*. Obtenido de
<http://conceptodefinicion.de/objetivo/>

parkin. (2007).

Productos Gestión Comercial. (2011). Obtenido de
<http://www.tesipro.com/content/gestion-comercial>

promonegocios 2012. (s.f.). Obtenido de
<http://www.promonegocios.net/distribucion/definicion-distribucion.html>

Quintana 2009. (s.f.). Obtenido de <http://www.factor-economico.com/>

Reporte de Economía Laboral .

resources 2012. (s.f.). Obtenido de
<http://www.ingenieriaindustrialonline.com/herramientas-para-el-ingeniero-industrial/dise%C3%B1o-y-distribuci%C3%B3n-en-planta/>

scribd 2011. (s.f.). Obtenido de
<https://es.scribd.com/doc/48393435/29/Localizacion-optima-requerida>

Soda 2012. (s.f.). Obtenido de
[http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/Proyecto%20de%20Grado%20Fase%20I%20\(Segundo%20Momento\)/localizacin_del_proyecto.html](http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/Proyecto%20de%20Grado%20Fase%20I%20(Segundo%20Momento)/localizacin_del_proyecto.html)

Técnicas de Recolección de Información. (30 de julio de 2015). Obtenido de
http://www.ecured.cu/index.php/T%C3%A9cnicas_de_Recolecci%C3%B3n_de_Informaci%C3%B3n

TIPOS.CO 2013. (s.f.). Obtenido de <http://www.tipos.co/tipos-de-botas/>

Wikipedia. (17 de marzo de 2015). Obtenido de
<https://es.wikipedia.org/wiki/Cliente>

ANEXOS

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Figura 55 Computadora



**Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Oscar Timbela**

Figura 58 banco finizaje



**Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Oscar Timbela**

Figura 56 Maquina. Pegadora



**Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Oscar Timbela**

Figura 59 Maquina armadora



**Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Oscar Timbela**

Figura 57 Maquina de codo



**Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Oscar Timbela**

Figura 60 Maquina recta



**Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Oscar Timbela**

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.

Figura 61 Maquina desbastadora



**Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Oscar Timbela**

Figura 62 Hormas



**Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Oscar Timbela**

APORTAR AL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOTAS DE CUERO. EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL PERIODO 2016-2017.