

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE MARKETING Y GESTIÓN DE NEGOCIOS

Trabajo de titulación en la modalidad de Proyectos de Emprendimiento previo a la obtención del Título de Ingeniera de Marketing y Gestión de Negocios

TEMA:

“ESTUDIO PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CALZADO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL EN LA ASOCIACIÓN CALZAFINCE DEL CANTÓN CEVALLOS”

Autor: Gabriela Aracely Espinoza Llerena

Tutor: Ing. Juan Gabriel Saltos Cruz Mg.



AMBATO – ECUADOR

Enero 2017

APROBACIÓN DEL TUTOR

Ing. Gabriel Saltos

CERTIFICA

En mi calidad de Tutor del trabajo de titulación **“ESTUDIO PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CALZADO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL EN LA ASOCIACIÓN CALZAFINCE DEL CANTÓN CEVALLOS”** presentado por Gabriela Aracely Espinoza Llerena, para optar por el Título de Ingeniera en Marketing y Gestión de Negocios certifico que dicho proyecto ha sido prolijamente revisado y considero que responde a las normas establecidas en el Reglamento de Títulos y Grados, de la Facultad suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ambato, 21 de septiembre de 2016



Ing. Juan Gabriel Saltos Cruz Mg.

C.I. 180257098-5

DECLARACION DE AUTENTICIDAD

Yo Gabriela Aracely Espinoza Llerena declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente proyecto, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingeniera en Marketing y Gestión de Negocios, son absolutamente originales, auténticos y personales a excepción de las citas bibliográficas.



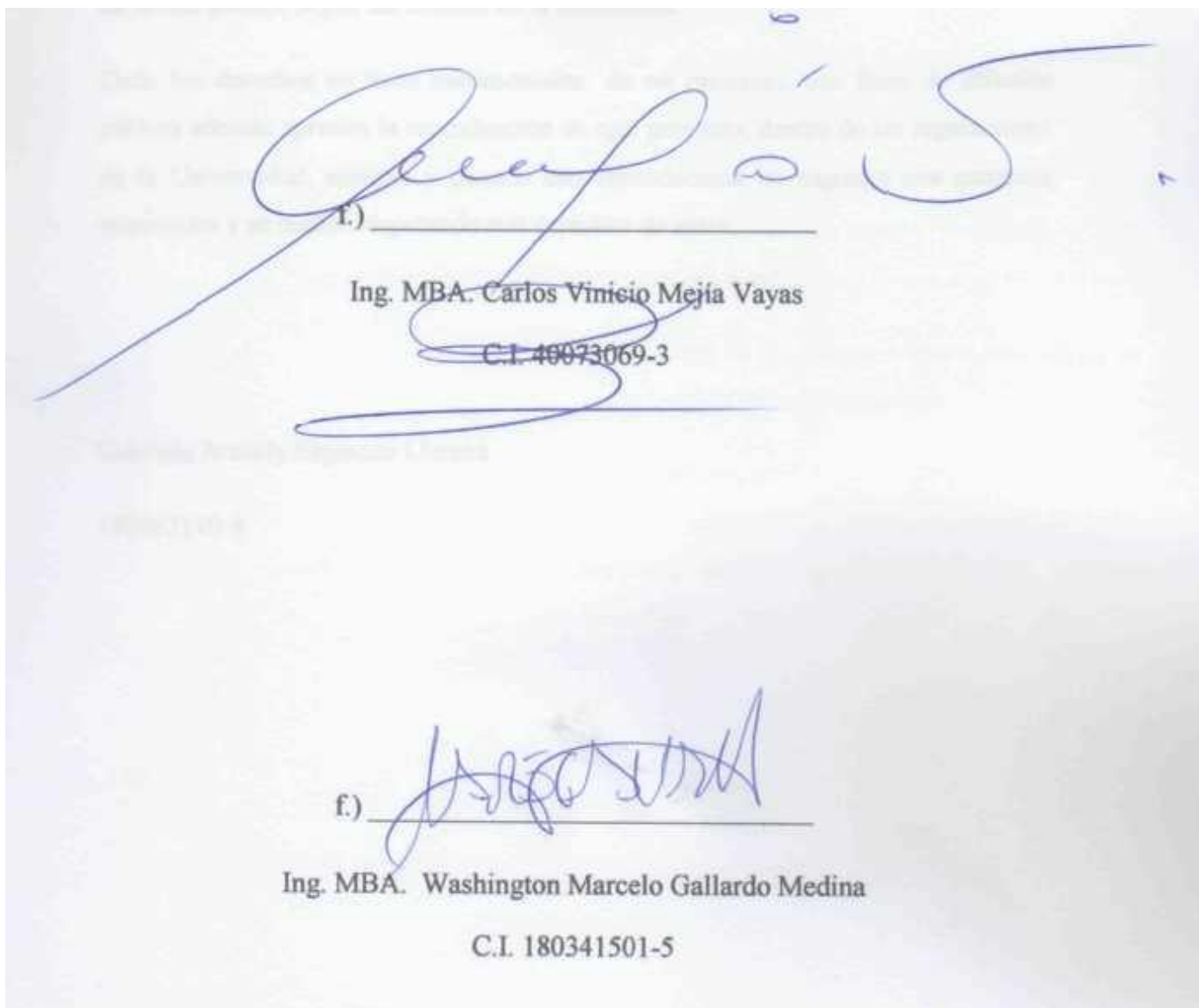
AUTORA

Gabriela Aracely Espinoza Llerena

C.I. 180462110-8

APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DE TRIBUNAL DE GRADO

Los suscritos profesores calificadores, aprueban el presente trabajo de titulación, el mismo que ha sido elaborado de conformidad con las disposiciones emitidas por la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Ambato.



Ambato, 21 de septiembre de 2016

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este trabajo de titulación o parte de él un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto, con fines de difusión pública además aprueba la reproducción de este proyecto, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica y se realice respetando mis derechos de autor.

A photograph of a handwritten signature in blue ink on a white background. The signature is written in a cursive style and reads "Gabriela Aracely Espinoza Llerena". The signature is written over a horizontal dashed line.

Gabriela Aracely Espinoza Llerena

180462110-8

AGRADECIMIENTO

A Dios por las oportunidades que se me han presentado en la vida.

A mis queridos padres y hermana por apoyarme siempre, por ser antes que nada mis amigos y un ejemplo a seguir.

A mi esposo por su apoyo y paciencia para culminar mi meta.

A cada uno de los docentes que compartieron su conocimiento para mi educación.

De manera especial al Ing. Gabriel Saltos, por su apoyo incondicional para el desarrollo del proyecto con la aportación de sus valiosas opiniones.

DEDICATORIA

A Dios por permitirme día a día seguir aun en los momentos más difícil de mi vida.

A mi hija Heidy por ser el motor fundamental en mi vida.

A mis padres por el apoyo incondicional quienes con su amor me han guiado por el camino de la sabiduría.

A mi hermana por motivarme siempre a seguir adelante y cumplir mis metas planteadas.

Y a toda mi familia que me han ayudado para llegar a cumplir mis metas.

Gabriela Aracely Espinoza Llerena

ÍNDICE

.....	vi
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE	vii
CAPITULO 1: PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA	1
ÁRBOL DE PROBLEMAS	4
ANÁLISIS DEL ÁRBOL DE PROBLEMAS	5
CAPÍTULO 2: DESCRIPCION DEL EMPRENDIMIENTO	6
NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO	6
LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA.....	6
JUSTIFICACIÓN	6
OBJETIVOS.....	6
OBJETIVO GENERAL.....	6
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	6
BENEFICIARIOS.....	7
CAPÍTULO 3: ESTUDIO DE MERCADO	8
DESCRIPCION DEL PRODUCTO	8
ESTUDIO DE LA DEMANDA.....	9
ESTUDIO DE LA OFERTA	15
MERCADO POTENCIAL	19
DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA	19
PRECIOS.....	20
CANALES DE COMERCIALIZACION	22
CANALES DE DISTRIBUCION	23
ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION	25
CAPITULO 4: ESTUDIO TECNICO	29
TAMAÑO DEL EMPRENDIMIENTO.....	29
FACTORES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO	29
TAMAÑO OPTIMO	31
LOCALIZACIÓN.....	35
MACRO LOCALIZACIÓN	35
MICRO LOCALIZACIÓN.....	36

INGENIERÍA DEL PROYECTO	37
PROCESO DEL PRODUCTO	37
BALANCE DE MATERIALES	41
PERIODO OPERACIONAL ESTIMADO DE LA PLANTA.....	67
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	67
DISTRIBUCIÓN DE LA MAQUINARIA Y EQUIPOS	67
CAPITULO 5: ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	70
ASPECTOS GENERALES	70
DISEÑO ORGANIZACIONAL.....	71
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	71
ESTRUCTURA FUNCIONAL	72
MANUAL DE FUNCIONES.....	73
Capítulo 6: ESTUDIO FINANCIERO	83
INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS TANGIBLES.....	83
INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES	85
INVERSIÓN EN ACTIVOS CIRCULANTES O CAPITAL DE TRABAJO	86
RESUMEN DE LAS INVERSIONES.....	92
FINANCIAMIENTO	93
PLAN DE INVERSIONES	94
PRESUPUESTO DE GASTOS E INGRESOS	95
SITUACIÓN FINANCIERA ACTUAL	95
SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADA.....	96
PRESUPUESTO DE INGRESOS.....	97
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS.....	98
FLUJO DE CAJA	99
PUNTO DE EQUILIBRIO	105
TASA DE DESCUENTO Y CRITERIOS ALTERNATIVOS (TMAR).....	106
VALOR ACTUAL NETO (VAN)	108
TASA BENEFICIO – COSTO	109
PERIODO DE LA RECUPERACION DE LA INVERSION.....	110
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	110
Capítulo 7: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	111
CONCLUSIONES	111

RECOMENDACIONES.....	112
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	113

RESUMEN EJECUTIVO

La empresa CALZAFINCE es una institución dedicada a la fabricación y comercialización de calzado, ubicada en el cantón Cevallos de la Provincia de Tungurahua con más de 5 años en el mercado siendo una empresa líder en su sector.

El presente trabajo, cumplirá con el objetivo de encontrar la factibilidad de creación de calzado de seguridad industrial en el cantón Cevallos, en los actuales momentos el país sufre una recesión económica por la baja del precio del barril de petróleo a escala mundial, pero las políticas gubernamentales están orientadas hacia el consumo nacional de productos, avizorando satisfactoriamente el inicio de este proyecto, para la implantación del nuevo producto de la empresa ya antes mencionada.

Tomando en cuenta los resultados se puede observar que la producción y comercialización de calzado de seguridad industrial en la Asociación CALZAFINCE del Cantón Cevallos tiene alta demanda en el mercado, de acuerdo al estudio realizado se puede evidenciar que la fabricación del calzado industrial cumple con todos los requisitos que exige el cliente.

Así la propuesta del emprendimiento me direcciono para fabricar y comercializar calzado de seguridad industrial cumpliendo con los estándares de calidad que el mercado requiere.

PALABRAS CLAVES: PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN, PRODUCTO, DEMANDA

ABSTRACT

The company CALZAFINCE is an institution dedicated to the manufacture and marketing of footwear, located in the canton Cevallos of the Province of Tungurahua with more than 5 years in the market being a leader in its sector.

The present work will meet the objective of finding the feasibility of creating industrial safety footwear in the Cevallos canton. At present the country is suffering from an economic recession due to the drop in the world price of oil, but policies Governmental organizations are oriented towards the national consumption of products, seeing the start of this project satisfactorily, for the implantation of the new product of the already mentioned company.

Taking into account the results it can be observed that the production and commercialization of industrial safety footwear in the CALZAFINCE Association of the Cevallos Canton has high demand in the market, according to the study realized it can be evidenced that the manufacture of the industrial footwear fulfills all the Requirements that the client requires.

Thus the proposal of the enterprise directed me to manufacture and commercialize footwear of industrial security complying with the quality standards that the market requires.

KEYWORDS: PRODUCTION; COMMERCIALIZATION; PRODUCT;
DEMAND

CAPITULO 1: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El calzado en el mundo ha situado a México en el mapa internacional del mercado, una industria en la que han logrado posicionarse como el noveno productor a nivel mundial con unos 245 millones de pares anuales, especialmente en la categoría del cuero.

Uno de los más importantes focos de desarrollo de la industria de los zapatos mexicanos es el estado de Guanajuato, en donde se fabrica el 70% de la producción (171 millones de pares) y se encuentra la mayoría de unidades productivas del país.

El sector genera unos 571.000 empleos a nivel nacional, 160.000 de ellos en el estado de Guanajuato, cuyos principales destinos de exportación son Estados Unidos (83.61%), Japón (2.19%), Guatemala (2.01%), Panamá (1.86%) y Países Bajos (1.70%).

“La coincidencia cambiaria, aunque implica una evaluación, ha sido un motor para impulsar la exportación, ya que nos ha puesto 20% más competitivos en términos de precios”, explicaron los representantes de la Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Guanajuato (Cofoce).

La entidad reconoció que en el mundo hay una sobreproducción general de zapatos, por eso uno de los retos “es diversificar los mercados, no solo a nivel de países, sino de canales de comercialización y nichos específicos”.

Sobre cómo ha sido la competencia con países como China, el asesor de la Asociación de Proveedores Industriales Mexicanos (Apimex), Carlos Iñigo, considera que el mercado de calzado asiático siempre ha sido problemático para México y en general para América Latina.

“Hemos aprendido a combatir este fenómeno con la calidad de nuestros productos, la preparación de nuestra gente y la inversión en tecnología de punta que nos ha hecho más competitivos ante ellos”, añadió.

Adicionalmente, el representante de Apimex enfatiza en que “las negociaciones comerciales entre los países, la mejora de la calidad y lo que ha crecido México en el mercado de la moda”, les ha permitido tener mayores posibilidades de éxito.

Los expertos mexicanos coincidieron en que es necesario integrarse regionalmente para competir con la “invasión” del mercado asiático. En Colombia, por ejemplo, se calcula que llegan cada año más de 34 millones de pares de China, mientras que 4 provienen de Vietnam y 2 de Indonesia.

“Nosotros vemos a Colombia, Argentina o Brasil como industrias hermanas. En la medida en la que nos fortalezcamos, vamos a competir y defendernos de industrias depredadoras como las asiáticas”, dijo en una entrevista concedida a Dinero el vocero de Cofoce, Jacob Torres.

Y agregó que la industria mexicana no quiere convertirse en un competidor directo de los fabricantes colombianos, más bien en un aliado para forjar alianzas estratégicas que permitan dinamizar la actividad en ambos países, compartir conocimientos e intercambiar productos.

Colombia importó \$US144 millones en calzado en los primeros cinco meses del año, un 7% menos de lo que compró en el mismo período de 2014. China, a pesar de que disminuyó su participación en un 12%, sigue siendo el país dominante en el mercado local.

La cifra de las exportaciones, por su parte, opone del monto de las compras externas. Entre enero y mayo de 2015 ese porcentaje se ubicó en los US\$16 millones, lo que representa un aumento del 9,2% frente a las registradas en los mismos meses del año pasado

Uno de los factores que más preocupa a los fabricantes colombianos es que un 60% del total de las exportaciones se origina por la venta de cuero crudo, una importante materia prima que necesitan para desarrollar su actividad.

También, genera debate el hecho de que el 45%, de los 14,2 millones de pares de zapatos que llegaron entre enero y abril de este año, hayan ingresado por debajo de los precios de referencia y el 24% con valores inferiores a un dólar (Economía, 1015)

El calzado ecuatoriano fabricado con cuero de alta calidad marca el paso en la región y busca abrir camino en otros continentes del 3 al 6 de julio, se realizó la “II Feria Internacional del calzado y componentes del Ecuador”, en el centro de exposiciones Quito,

con la meta articular y fortalecer esta importante industria que en los últimos tres años ha generado alrededor de 100 mil puestos de trabajo en el país.

El compromiso del Ministerio de Industrias y Productividad con el sector se evidenció en la promoción de varios fabricantes de Tungurahua y Azuay, que con tenacidad, capacitación e innovación rompen la horma en cuanto a diseño, calidad, presentación y precio se refiere. Valor agregado para que más ecuatorianos sumen su preferencia por el producto nacional. (Ministerio de Industrias y Productividad, 2013)

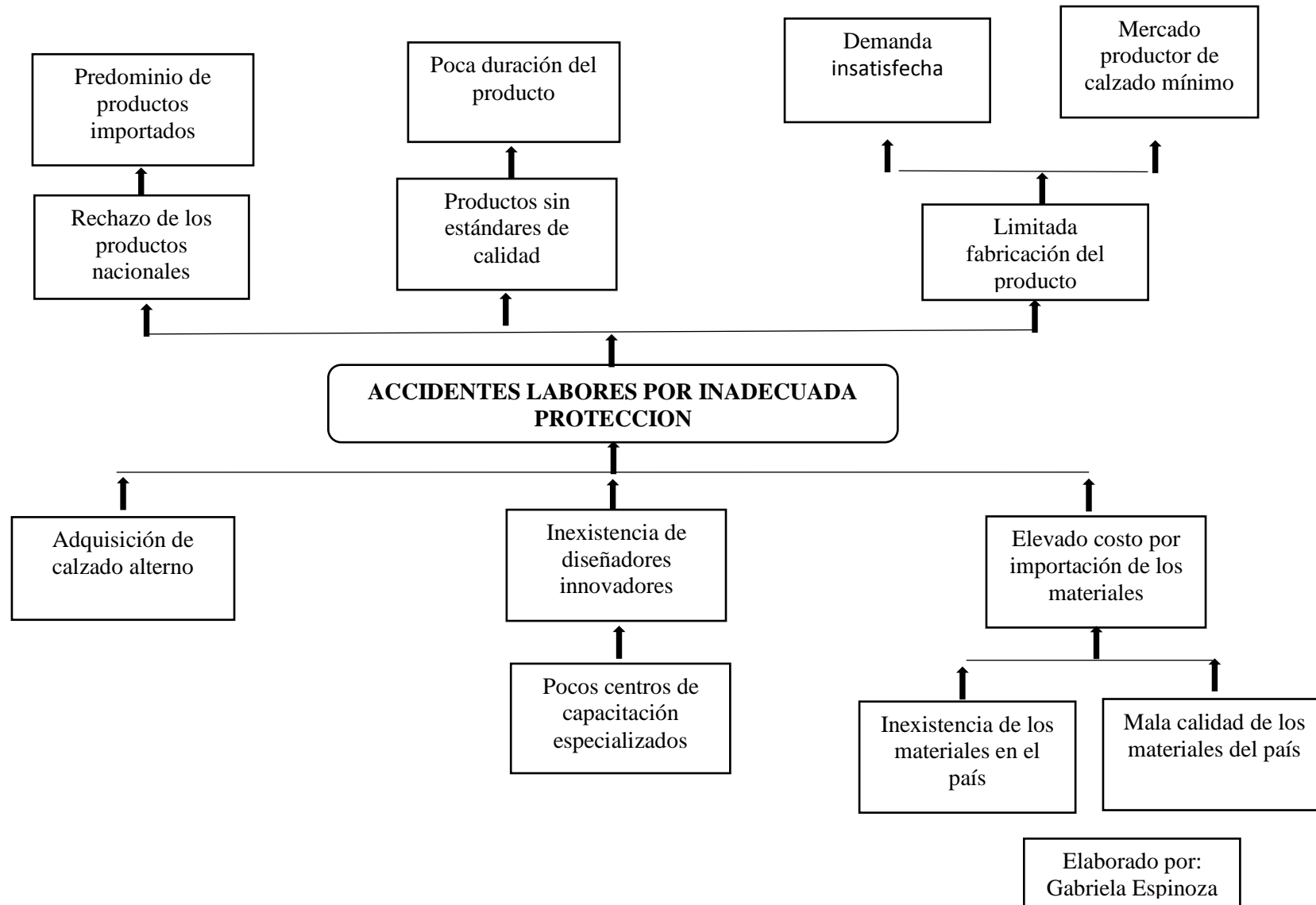
Tungurahua, es la principal proveedora del producto. La directora de la Cámara de Industrias de Tungurahua, Neida Vásconez, cuenta que en la institución se trabaja arduamente para lograr la internacionalización de algunos productos, como el calzado. Según Vásconez, las políticas aplicadas por el Gobierno no serán suficientes para seguir incrementando las ventas si el producto que se ofrece no tiene un valor agregado. Además de tecnología se necesita diseño, dice.

Por ello, varias entidades ofrecen capacitación. “Se está trabajando en un proyecto con el Fondo Italo-Ecuatoriano (FIE) para transferir tecnología que permita alcanzar mejores niveles de diseño para competir con el resto”.

La ayuda también llega del Ministerio de Industrias y Productividad que incentiva la visita de técnicos de Brasil, para asesorar sobre diseño, marketing y ventas.

“El Consejo Nacional de Formación y Capacitación, destinará cerca de \$ 83 millones para el mismo objetivo”, añade Lilia Villavicencio, presidenta de la Cámara del Calzado. (Calzado Ecuador, 2015)

ÁRBOL DE PROBLEMAS



ANÁLISIS DEL ÁRBOL DE PROBLEMAS

PROBLEMA: Accidentes laborales por inadecuada protección

La inexistencia de materiales para la producción de calzado de seguridad industrial en el país o los productos de mala calidad en los materiales causan un elevado costo por importación de los materiales dándonos como efecto la limitada fabricación de este producto por lo que el mercado productor de este tipo de calzado es mínimo por ello tenemos demanda insatisfecha.

Los pocos centros de capacitación especializados por ello hay inexistencia de diseñadores innovadores en esta rama, por lo que los productos no cuentan con estándares de calidad ya que el producto no dura mucho tiempo.

La adquisición de calzado alterno nos da el rechazo de los productos nacionales, por lo que en esta área predominan los productos importados.

CAPÍTULO 2: DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO

Estudio para la producción y comercialización de calzado de seguridad industrial en la Asociación CALZAFINCE del Cantón Cevallos

LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA

El proyecto está localizado en la Región Central, Provincia de Tungurahua, cantón Cevallos, parroquia Matriz barrio González Suárez, en las coordenadas 985000N, 765500S, de la carta Ñ-IV-C2.

JUSTIFICACIÓN

Fortalecer los conocimientos teóricos, académicos, práctico brindados por parte de los docentes de la Carrera de Marketing y Gestión de Negocios de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Ambato para realizar dicha investigación y tener más conocimiento en la aplicación del estudio de mercado.

Conocer la aceptación que tendrá este nuevo producto conociendo sus costos de producción y su rentabilidad que ofrece a la Asociación CALZAFINCE del Cantón Cevallos

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar el estudio para la producción y comercialización de calzado de seguridad industrial en la Asociación CALZAFINCE del Cantón Cevallos

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un estudio de mercado para conocer la satisfacción que tendrán los clientes
- Realizar un estudio técnico para estructurar los procedimientos y la estructura de la organización.
- Realizar un estudio financiero para conocer la rentabilidad que tendrá el producto.

BENEFICIARIOS

Beneficiarios directos serán los 15 socios de la Asociación CALZAFINCE y las personas que adquieran el producto terminado

Beneficiarios Indirectos serán los familiares y empleados de los socios que serán alrededor 200 personas.

CAPÍTULO 3: ESTUDIO DE MERCADO

DESCRIPCION DEL PRODUCTO

En el país se ha identificado un segmento, el del calzado de trabajo y seguridad industrial la cual ofrece protección de pies y tobillos para trabajar en áreas donde exista peligro de lesiones por objetos de caída libre o rosaduras, riesgos eléctricos, bajas temperaturas.

Según datos obtenidos a través de gestiones y entrevistas telefónicas se ha podido estimar que la comercialización de calzado de trabajo y seguridad industrial fabricado en el país en el último año fue de aproximadamente 300 mil pares como podemos observar en la siguiente tabla.

Principales Productores de Calzado de trabajo y seguridad Industrial en el país

Tabla N°1

Empresas Producción Nacional	ESTIMACIÓN PARES/AÑO	% PARTICIPACIÓN
Buestan	30.700	10%
Marcia	72.750	27%
Gamo's	43.800	14%
Hidalgo-Higuera	35.900	16%
Calincen	42.271	13%
Bufalo	42.500	12%
Marcalza	23.500	18%
TOTAL	291.421	100%

Fuente: CALZAFINCE

ESTUDIO DE LA DEMANDA

La demanda que existe en el mercado está identificada en los siguientes aspectos

- **Población de referencia:** La población total del área de influencia del proyecto es la siguiente:

PERSONAL OCUPADO A NIVEL NACIONAL AÑO 2010

Tabla N°2

SECTORES DE INTERÉS	PERSONAS OCUPADAS
A-Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca."	37.280
D- Suministro de electricidad, gas, vapor y aire Acondicionado"	8.692
C- Industrias manufactureras.	266.908
B- Explotación de minas y canteras.	13.795
E- Distribución de agua, alcantarillado, gestión desechos y actividades de saneamiento	6.354
O- Administración pública y defensa; planes de seguridad	185.042
F- Construcción	32.849
G- Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y bicicletas	611.390
Total	1.162.310

Fuente: Censo Nacional Económico (CENEC-2010) INEC

El número total de trabajadores los sectores de la industria, manufacturas y el sector público en el Ecuador es de aproximadamente 1.162.310, personas que utilizan al menos un par de zapatos de dotación al año.

• **Población demandante potencial:**

Esta población está estimada sobre la base del segmento de la población que demanda del calzado de seguridad industrial.

PERSONAL OCUPADO A NIVEL NACIONAL

Tabla N°3

<i>SECTORES DE INTERÉS</i>	<i>PERSONAS OCUPADAS 2010</i>	<i>PERSONAS OCUPADAS 2014</i>
A-Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca."	37.280	39.599
D- Suministro de electricidad, gas, vapor y aire Acondicionado"	8.692	9.233
C- Industrias manufactureras.	266.908	283.510
B- Explotación de minas y canteras.	13.795	14.653
E- Distribución de agua, alcantarillado, gestión desechos y actividades de saneamiento	6.354	6.749
O- Administración pública y defensa; planes de seguridad	185.042	196.552
F- Construcción	32.849	34.892
TOTAL SECTORES DE INTERÉS	550.920	585.188

Fuente: Censo Nacional Económico (CENEC-2010) INEC

Demanda de calzado de seguridad industrial: El personal que trabaja en los sectores de interés, como a la reparación de vehículos y considerando los demás sectores, tenemos un total de 550.920 referente al censo del 2010, con una tasa de crecimiento poblacional que

según el INEN en ese año era de 1.95%, pero para el año 2014 el mismo INEN indica que Ecuador bordea una tasa de crecimiento demográfica intercensal anual de 1.56%, tendremos un aproximado de 585.188 personas ocupadas en los sectores considerados.

- **Población demandante efectiva:**

La demanda efectiva está estimada en base a un porcentaje del mercado objetivo para el proyecto, la misma que se define en la demanda para calzado de seguridad industrial para el trabajador de la industria petrolera, minera y en general, además de los que están involucrados activamente en la defensa y la seguridad; 585.188 pares de calzado de seguridad industrial como población global.

CALZAFINCE y todos lo que se involucren en el proyecto pretenden captar este mercado, mediante la producción de esta línea de calzado bajo estándares de calidad y mejoramiento continuo de la producción.

Demanda de calzado de seguridad industrial: se estima captar al menos el 15% del mercado de los sectores industriales un aproximado de 88.000 personas que utilizan al menos un par de calzado de seguridad industrial al año de los que pertenecen a los que se importan.

La demanda efectiva de calzado de seguridad industrial es igual a 88.000 pares anuales.

- **Demanda proyectada.**

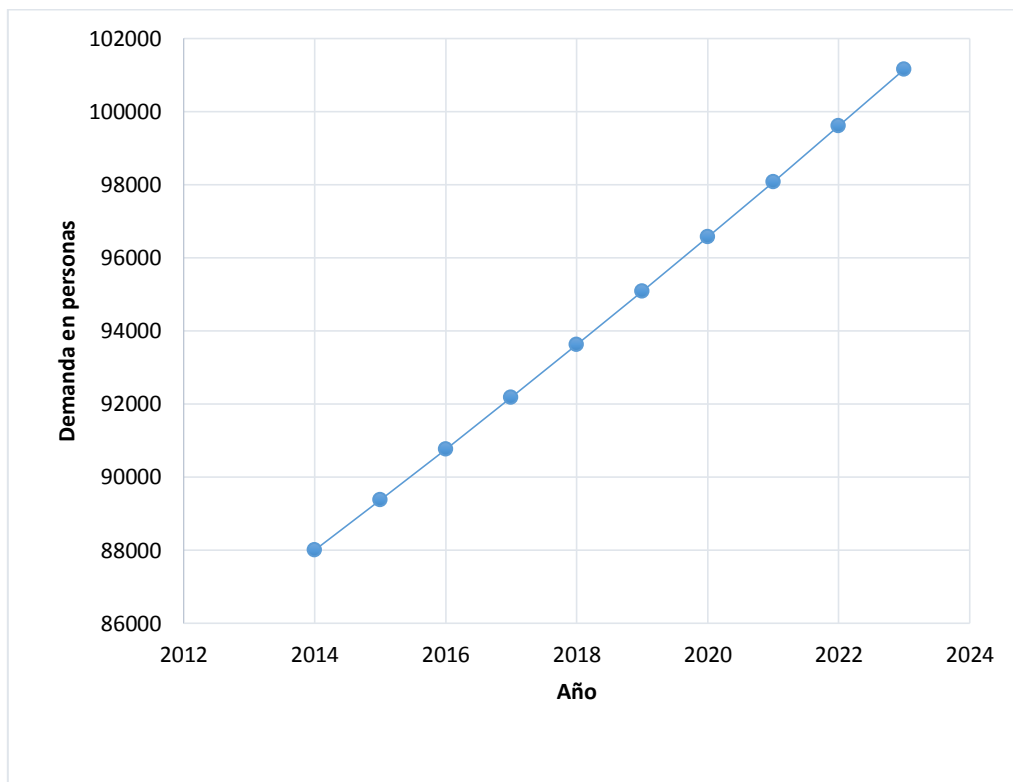
La demanda futura se proyecta con la tasa de crecimiento de la población y considerando la vida útil del proyecto por 10 años.

Población demandante efectiva futura

Tabla N°4

AÑO	DEMANDA	TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL (1.56)
2014	88 000	1 373
2015	89 373	1 394
2016	90 767	1 416
2017	92 183	1 438
2018	93 621	1 460
2019	95 081	1 483
2020	96 564	1 506
2021	98 070	1 530
2022	99 600	1 554
2023	101 154	

Elaborado por: Gabriela Espinoza



En el año 2023 la demanda de calzado proyectada sería de: 101 154 pares de calzado de seguridad industrial.

ESTUDIO DE LA OFERTA

Características de los principales productores de calzado de seguridad industrial.

Con la finalidad de conocer más a nuestra futura competencia se ha realizado un análisis de los productores de calzado de seguridad, el cual consiste en describir sus características cuantitativas y cualitativas como se puede observar en la siguiente información:

Calzado Liwi	5,000 Ambato
Gamos	9,000 Ambato
Mil Pies	6,000 Ambato
Plasticaucho Industrial	6,000 Ambato
Wonderland	6,000 Ambato

Calzado Marcia	15,000	Ambato
Creacalza	6,000	Ambato
Jumstar	6,000	Ambato
TOTAL	59,000	

Fuente: Entrevista efectuada a la fábrica de calzado “La Casa del Pantanero”

Del cuadro tenemos que los productores de calzado como Mil Pies, Plasticaucho Industrial, Calzado Marcia, Solcuero producen calzado y el precio por par de zapatos es de US\$20,00.

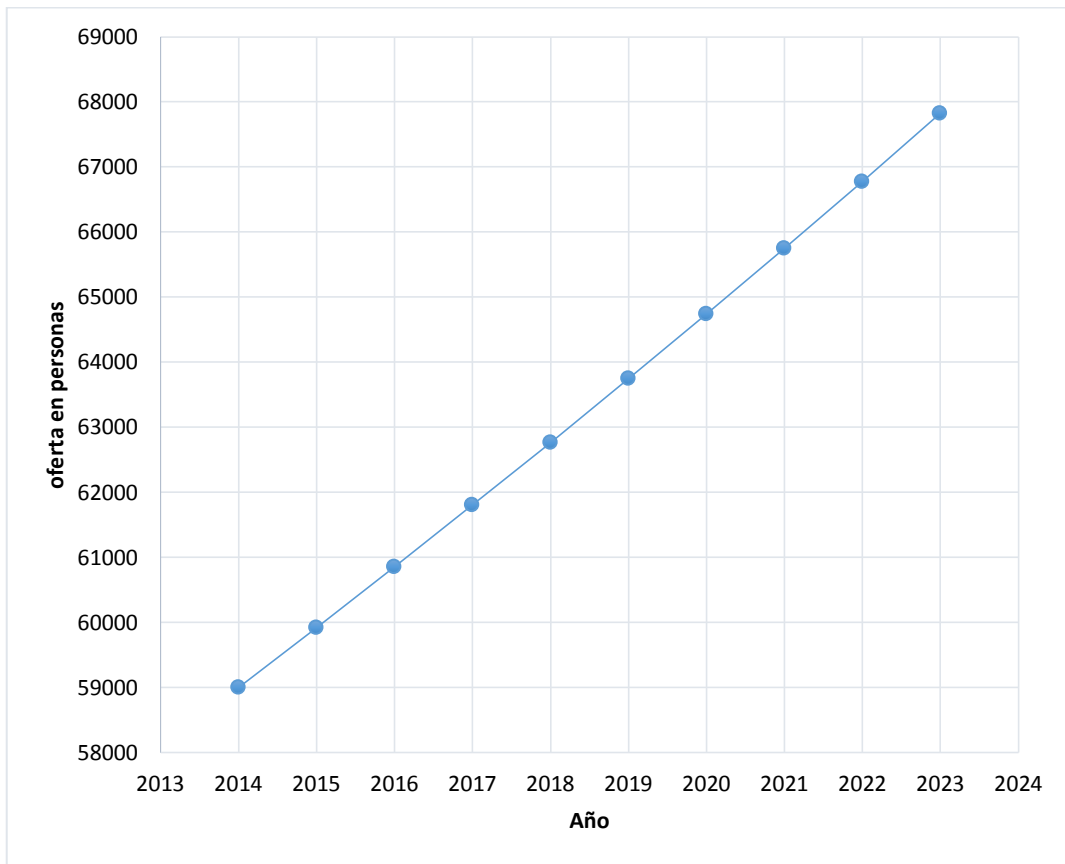
Mientras que los productores de calzado de seguridad con un precio de US\$ 30,00 por cada par de zapatos se debe que su producto tiene certificación de calidad para descargas eléctricas y certificación de calidad en la compresión y el impacto. (SARMIENTO/, 2010)

Oferta futura

Tabla N°5

Año	Oferta en personas	Tasa de crecimiento poblacional
2014	59000	920
2015	59920	935
2016	60855	949
2017	61804	964
2018	62769	979
2019	63748	994
2020	64742	1010
2021	65752	1026
2022	66778	1042
2023	67820	

Elaborado por: Gabriela Espinoza



Oferta futura del proyecto

La oferta futura se estima considerando que el mercado de calzado en la industria nacional es un mercado competitivo, pero al mismo tiempo con un amplia visión de oportunidades para aquellos emprendimientos que busquen un valor agregado y diferencial de sus productos, en este proyecto el valor agregado es mantener las características de fomento productivo y asociativo del producto CALZAFINCE, dentro de un concepto de confort, cumplimiento de exigencias técnicas y de seguridad industrial, teniendo en cuenta las necesidades y las tendencias del trabajador del sector de la industria química, extractiva petrolera, actividades del ejército, construcción, auxilio y seguridad.

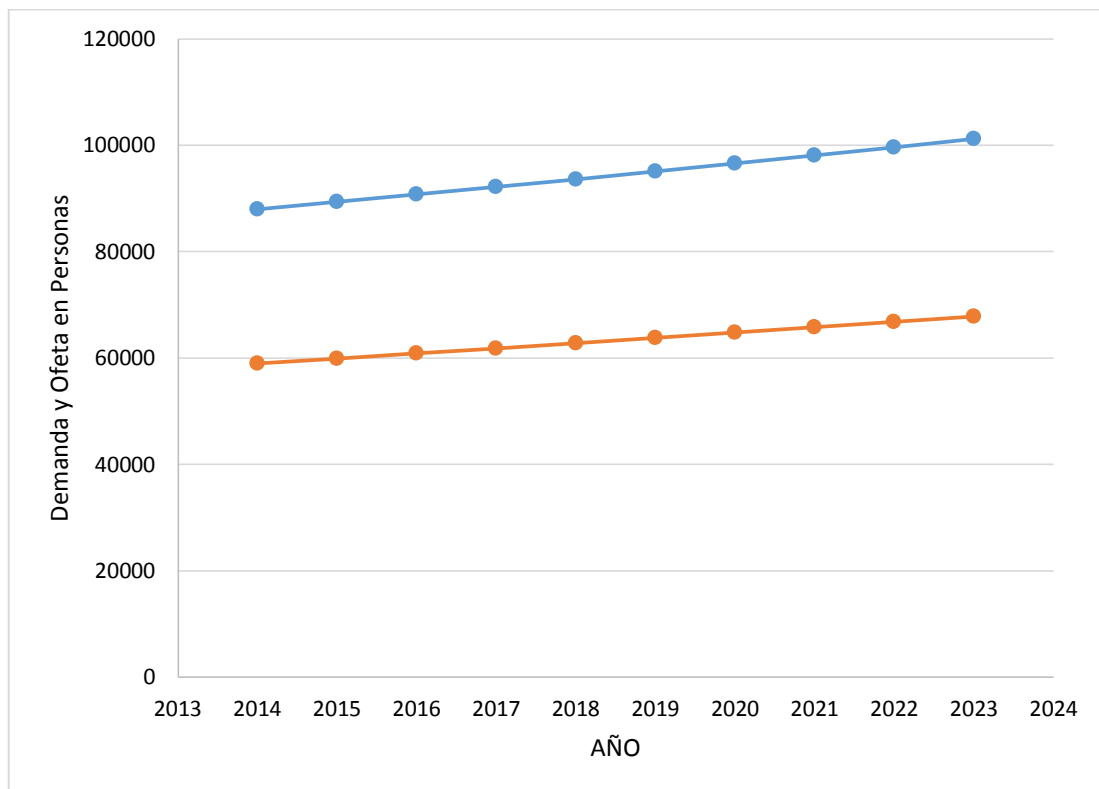
MERCADO POTENCIAL

DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

Tabla N°6

Año	Demanda en personas	Ofertas en personas	DPI
2014	88000	59000	29000
2015	89373	59920	29452
2016	90767	60855	29912
2017	92183	61804	30378
2018	93621	62769	30852
2019	95082	63748	31334
2020	96565	64742	31822
2021	98071	65752	32319
2022	99601	66778	32823
2023	101155	67820	33335

Elaborado por: Gabriela Espinoza



PRECIOS

Para Ricardo Romero, autor del libro "Marketing", el precio de un producto es el "importe que el consumidor debe pagar al vendedor para poder poseer dicho producto"

Por su parte, la American Marketing Association (A.M.A.), define el precio como "la proporción formal que indica las cantidades de bienes de dinero o servicios necesarios para adquirir una cantidad dada de bienes o servicios"

El precio es una variable controlable que se diferencia de los otros tres elementos de la mezcla o mix de mercadotecnia (producto, plaza y promoción) en que produce ingresos; los otros elementos generan costos.

Según consultas a personas que producen dicho producto el precio referencial sería de 30 dólares el par.

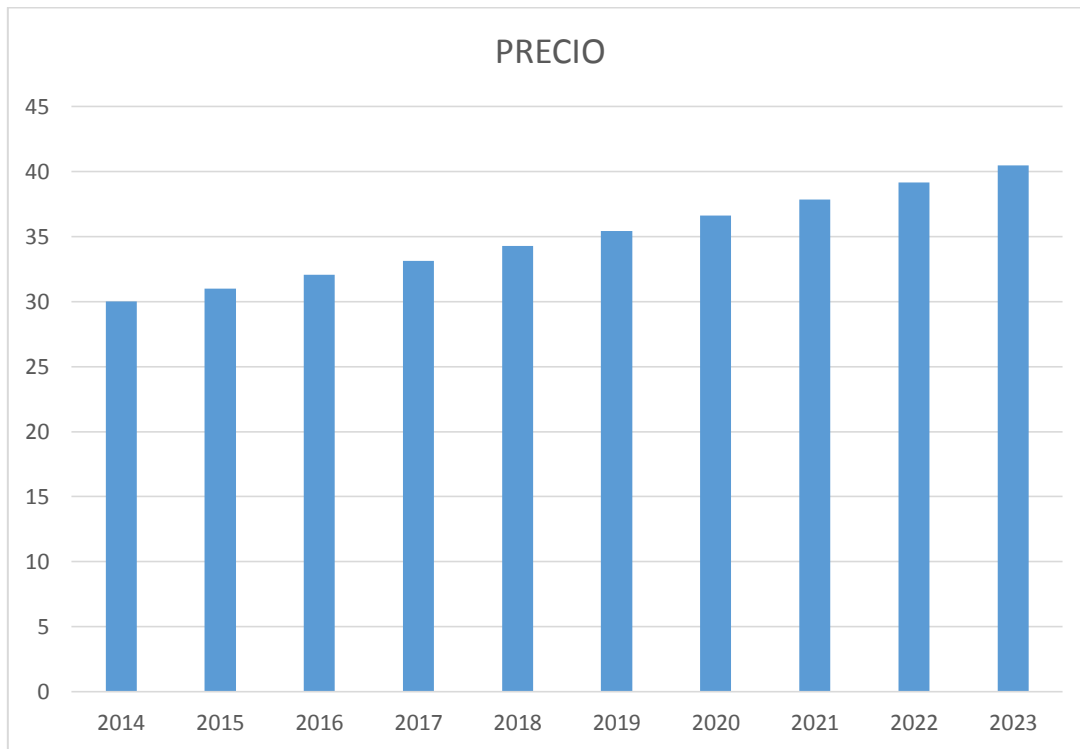
Para el cálculo del precio tomaremos en cuenta la inflación anual del 2015 que fue de 3.38% según el INEC

CALCULO DEL PRECIO

Tabla N°7

AÑO	PRECIO	INFLACION (3.38%)
2014	30	1,01
2015	31,01	1,05
2016	32,06	1,08
2017	33,14	1,12
2018	34,26	1,16
2019	35,42	1,20
2020	36,62	1,24
2021	37, 86	1,28
2022	39,14	1,32
2023	40,46	

Elaborado por: Gabriela Espinoza

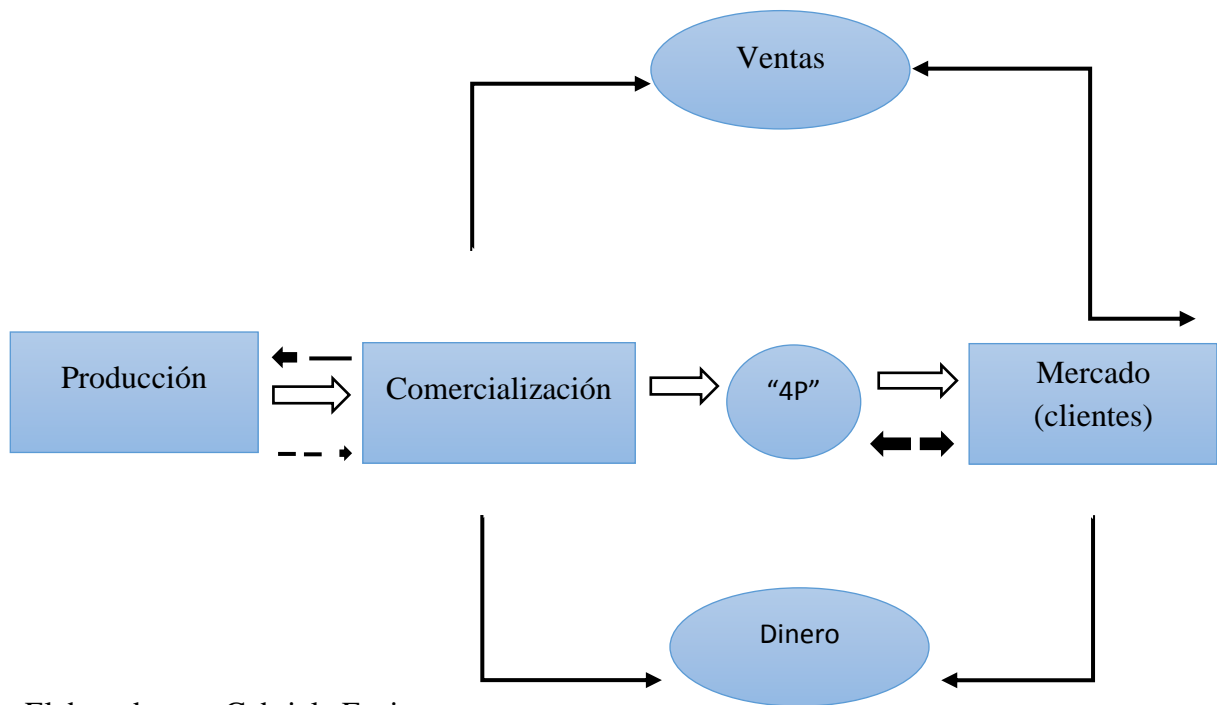


CANALES DE COMERCIALIZACION

Implica el vender, dar carácter comercial a las actividades de mercadeo, desarrollar estrategias y técnicas de venta de los productos y servicios, la importación y exportación de productos, compra-venta de materia prima y mercancías al por mayor, almacenaje, la exhibición de los productos en mostradores, organizar y capacitar a la fuerza de ventas, pruebas de ventas, logística, compras, entregar y colocar el producto en las manos de los clientes, financiamiento etc.

Para llevar a cabo la comercialización de un producto es muy importante realizar una correcta investigación de mercados para detectar las necesidades de los clientes y encontrar la manera de que el producto o servicio que se ofrezca cumpla este propósito.

Entre otras cosas la comercialización **incluye actividades como:** Telemarketing, Email Marketing, ventas, técnicas de ventas, publicidad, merchandising, marketing, mercadeo, ferias, exposiciones etc.



Elaborado por: Gabriela Espinoza

CANALES DE DISTRIBUCION

LOS CANALES DE DISTRIBUCION QUE UTILIZAREMOS SON LOS SIGUIENTES:

- Productores-minoristas-consumidores.

Es un canal muy común, y la fuerza se adquiere al entrar en contacto con más minoristas que exhiban y vendan los productos.

Elegimos el canal de distribución de productores a consumidores porque es más breve y simple para distribuir bienes de consumo y no incluye intermediarios. Mientras que el Canal de Distribución de Productor-Minorista-Consumidor lo seleccionamos debido a que el fabricante cuenta generalmente con una fuerza de ventas que se encarga de hacer contacto con los minoristas (detallistas) que venden los productos al público y hacen los pedidos.



Elaborado por: Gabriela Espinoza

Tabla N°8

Canal de Distribución Productores-minoristas-consumidores.

VENTAJAS

1. Muchos productores carecen de recursos para realizar una comercialización directa.
2. Muchas veces el lugar de producción no es el lugar de consumo, y por lo tanto los canales facilitan hacer llegar el producto al consumidor.
3. Los distribuidores facilitan la conversión dinero-producto-dinero más fácilmente para el productor.
4. Los canales bien seleccionados permitirán un muy buen flujo de ventas constantes.
5. Disminuye el costo de la distribución física por parte del fabricante (las funciones de transporte, fraccionamiento y almacenamiento son asumidas por el distribuidor).
6. Se incrementa la cobertura del mercado. Con los distribuidores

DESVENTAJAS

1. Repercusión sobre el precio de venta final del producto. Los intermediarios realizan una actividad comercial con fines lucrativos, es habitual que el intermediario fije su precio sobre el costo del producto que compran.
2. El control del canal. Los fabricantes quieren que sus productos lleguen a los consumidores finales en determinadas condiciones, que se encuentren en los establecimientos deseados, en los mejores lugares del punto de venta, que se entreguen a los plazos prefijados, que sean recomendados por el minorista. Pero para lograr esto es necesario mantener cierto control sobre el canal. La realidad es diferente, el productor tiene que plegarse a las condiciones de los intermediarios.
3. Mayores costos fijos, lo que le dan menos flexibilidad respecto a costos.
4. No acumula conocimiento sobre el cliente.

aumenta la cobertura de mercado.

7. Los mayoristas y minoristas se encuentran más cerca del mercado.
8. Los servicios que ofrece el intermediario al consumidor.
9. El surtido ofertado. El contacto con el cliente permite seleccionar un surtido acorde a las necesidades del Cliente.

ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION

Las estrategias para posicionar un producto en el mercado se divide en marketing operativo y marketing estratégico, para nuestro producto utilizaremos la estrategia de marketing operativo también conocido como el marketing mix ya que aquí involucra el producto, precio, plaza y promoción.

Herramienta Administrativa para aplicar el marketing mix

Matriz FODA

Tabla N°10

Factores externos

Amenazas

Oportunidades

- Ingreso de productos extranjeros al mercado con bajos precios
- Competencia desleal (Mayorga, 2012)
- Marcas con mayor nivel de aceptación y posicionamiento en el mercado
- Cambios frecuentes de tipos o modelos de suelas por parte de los importadores (Cuquillangui, 2013)
- Falta de estabilidad en los precios.

- Disposición del mercado objetivo a adquirir un producto nuevo (Reyes, 2009)
- Mercado en constante evolución y crecimiento
- Regulación gubernamental a favor del proveedor nacional
- Materia prima fácil de encontrar y a precios accesibles (Mayorga, 2012)

Factores internos

Fortalezas

- *Cumplir requerimientos específicos para poder para poder competir con existencias encontradas.*
- *Producto con garantía y calidad capaz de soportar los fuertes trabajos. (Reyes, 2009)*

Estrategias FA

Ofertar en el mercado calzado de seguridad industrial, calidad total y precios accesibles, logrando así un mejor posicionamiento en el mercado para de esta manera ganar experiencia en el mercado y a su vez promover el consumo del producto nacional.

Estrategias FO

Incrementar el nivel de innovación en el diseño del calzado mediante la disponibilidad de herramientas y equipos, materia prima de fácil acceso, mercado altamente diversificado y en crecimiento, además de la alta rotación del artículo en cuestión y tomando en cuenta las regulaciones gubernamentales.

Debilidades

- *Recursos humanos sin capacitación*
- *No contar con una cartera de clientes por ser una empresa nueva en el mercado*
- *Poca innovación en la tecnología. (Cuquillangui, 2013)*

Estrategias DA

- Implementar nuevas tecnologías y ofrecer capacitación al recurso humano, para así lograr una mayor participación en el mercado y con ello captar y generar una cartera de clientes estables y con niveles de compra frecuentes.
- Minimizar la poca innovación en tecnología haciendo alianzas con empresas

Estrategias DO

- Utilizar mecanismos eficientes para incrementar el nivel de participación en misiones, eventos comerciales y ruedas de negocios a nivel internacional, para así dar a conocer el producto en el mercado y atraer de mejor manera la atención del mercado

ya conocidas en el país o realizando outsourcing en los procesos de producción.

objetivo.

- Realizar un estudio de productividad, canales de distribución, reducción de costos, mejora de procesos productivos y mejor capacitación de la mano de obra.

CAPITULO 4: ESTUDIO TECNICO

TAMAÑO DEL EMPRENDIMIENTO

El tamaño es definido como la capacidad de producción de bienes medidos en un periodo de tiempo definido y ofrecidos en el mercado.

Tamaño= 96 pares de zapatos al día

FACTORES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO

Los Factores que determinan o condicionan el tamaño de una planta que se implementará con la propuesta del proyecto, es una tarea limitada por las relaciones recíprocas que existen entre el tamaño y la demanda, la disponibilidad de las materias primas, la tecnología, los equipos y el financiamiento. Todos estos factores contribuyen a simplificar el proceso de aproximaciones sucesivas, y las alternativas de tamaño entre las cuáles se puede escoger, se van reduciendo a medida que se examinan los factores condicionantes mencionados, y que se detallara a continuación.

Dimensiones del mercado

De acuerdo al segmento del mercado que se obtuvo mediante el estudio de mercado, se determina la cantidad de productos a producir y así el tamaño de la planta, se puede también basar tanto en la demanda presente y en la futura.

La capacidad de financiamiento

Esta Segunda variable que condiciona el tamaño del proyecto, es la capacidad de financiamiento de los gestores del proyecto; hay que tener en cuenta que el proyecto no solo se puede desarrollar con recursos propios, sino que también es posible acudir a las diferentes fuentes de financiamiento que propone el sector financiero del país, pero siempre teniendo en cuenta las siguientes consideraciones:

- Cuando los recursos propios y los financiados no son suficientes para atender las exigencias del tamaño mínimo a producir, se hace imposible la implementación y operación del proyecto.

- Cuando estos dos recursos (los propios y los del crédito), solo responden por un tamaño mínimo, se puede aceptar, la implementación y operación del proyecto, pero por etapas, iniciando con un tamaño mínimo e irlo ampliando en transcurso del tiempo, en la medida que se vayan superando los problemas financieros.
- Cuando los recursos financieros son suficientes y facilitan la selección del mejor tamaño, se tendrá una financiación cómoda y confiable del proyecto.

La tecnología utilizada

Esta otra variable condicionante del tamaño, tiene que ver con ciertos procesos tecnológicos que exigen un volumen mínimo de producción que puede ser superior las necesidades y programación del proyecto, de tal manera que los costos de operación pueden resultar muy elevados, que no permiten la implementación y por ende la operación del proyecto.

Disponibilidad de insumos

Esta otra variable determinante del tamaño, y nos obliga analizar la oferta actual y futura de los insumos más importantes, con el fin de conocer a corto y largo plazo su existencia; además se debe evaluar la posibilidad de emplear insumos sustitutos si el proyecto lo permite.

Por lo tanto, debemos tener seguridad de conseguir las materias primas en cualquier momento para darle confiabilidad al proyecto y así poder definir con toda seguridad su tamaño.

La distribución geográfica del mercado

Igualmente, se debe tener en cuenta la ubicación geográfica de los consumidores y / clientes del proyecto, para pensar en:

- Una sola unidad productiva para atender todo el mercado.
- Varias unidades de producción, ubicadas en diferentes zonas geográficas para atender las necesidades de cada una.

- Una unidad productiva central, y varias unidades satélites de menor tamaño para cubrir con las exigencias del mercado en las diferentes zonas.

Variables estacionales

Tiene que ver con el comportamiento de la demanda de los insumos principales en el transcurso del año, provocada por períodos de lluvia o sequía; también las marcadas por las festividades tradicionales, como por ejemplo la semana santa y la navidad entre otras.

TAMAÑO OPTIMO

El tamaño óptimo de un proyecto es la capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica.

Para realizar el cálculo del tamaño óptimo de un proyecto se lo puede ejecutar mediante dos formas, cuantitativa y cualitativamente, procediendo a su desglose respectivo.

Cualitativamente: Se lo realizará mediante el análisis previo de factores como:

- ✓ **Demanda:** es uno de los factores más importantes para condicionar el tamaño de un proyecto.
- ✓ **Maquinaria:** hay ciertos procesos o técnicas de producción que exigen una escala mínima para ser aplicables, ya que por debajo de ciertos niveles los costos serían tan elevados que no se justificaría la operación de la planta.

Las relaciones entre el tamaño y la tecnología influirán a su vez en las relaciones entre tamaño, inversiones y costo de producción. En efecto, dentro de ciertos límites de operación y a mayor escala, dichas relaciones propiciarán un menor costo de inversión por unidad de capacidad instalada y un mayor rendimiento por persona ocupada; lo anterior, contribuirá a disminuir el costo de producción, aumentar las utilidades y elevar la rentabilidad del proyecto.

En términos generales se puede decir que la tecnología y los equipos tienden a limitar el tamaño del proyecto al mínimo de producción necesario para ser aplicables.

✓ **Mano de obra calificada**

Es el personal necesario para desempeñar las distintas actividades de producción.

✓ **Materia prima e insumos**

El abasto suficiente en cantidad y calidad de materias primas es un aspecto vital en el desarrollo de un proyecto. Muchas grandes empresas se han visto frenadas por la falta de este insumo. Para demostrar que este aspecto no es limitante para el tamaño del proyecto, se deberán listar todos los proveedores de materias primas e insumos y se anotaran los alcances de cada uno para suministrar estos últimos

Cuantitativamente: este método será útil para determinar el tamaño óptimo de nuestro proyecto ya que se posee de datos significativos como el DPI respectivamente proyectados, para finalmente obtener el DPI real, el mismo que nos indicara cuanto realmente vamos a invertir para adquirir maquinaria, equipos, materia e insumos, etc. Además a medida que crece la población la empresa incrementa su capacidad instalada.

Es lo que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) o a obtener el costo unitario mínimo (criterio social).

Método cuantitativo por costo

Asigna valores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización.

Método cuantitativo por puntos

Consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización. El método permite ponderar factores de preferencia para la investigación al tomar la decisión. Se sugiere aplicar el siguiente procedimiento para jerarquizar los factores cualitativos:

- 1.- Desarrollar una lista de factores relevantes.
- 2.- Asignar un peso a cada factor para indicar su importancia relativa (los pesos deben sumar 1 o 100) y el peso asignado dependerá exclusivamente del criterio del investigador.

- 3.- Asignar una escala común a cada factor y elegir cualquier mínimo.
- 4.- Calificar a cada sitio potencial de acuerdo con la escala designada y multiplicar la calificación por el peso.
- 5.- Sumar la puntuación de cada sitio y elegir el de máxima puntuación.

Tabla N°11

Factores relevantes	Peso ponderado	Quisapincha		Cevallos		Parque Industrial	
Materia prima disponible	15	3	45	2	30	1	15
Mano de obra disponible	10	3	30	3	30	1	10
Permisos de funcionamiento	5	2	10	2	10	3	15
Disponibilidad de espacio físico	8	2	16	3	24	2	16
Cercanía del mercado	8	3	24	2	16	1	8
Facilidad de acceso	12	1	12	2	24	3	36
Competencia	15	3	45	3	45	1	15
Servicios básicos	10	2	20	3	30	3	30
Seguridad	8	2	16	2	16	3	24
Costo del terreno	9	2	18	2	18	1	9
Total	100		245		249		184

Elaborado por: Gabriela Espinoza

Análisis:

De acuerdo a las ponderaciones entre los 3 lugares se ha decidido que la ASOCIACION CALZAFINCE ubicada en el Cantón Cevallos cumple con la ponderación más alta debido

a distintos factores, como son: la disponibilidad de materia prima, así como la mano de obra lo suficientemente calificada.

Además de ello, la empresa está envuelta en un ambiente competitivo, lo cual ayudara a la misma a producir con mayor calidad, tomando en cuenta que el factor competitivo puede ser mitigado mediante campañas de Marketing y con esto ganando un punto a favor en cuanto al acercamiento de la empresa a su mercado objetivo.

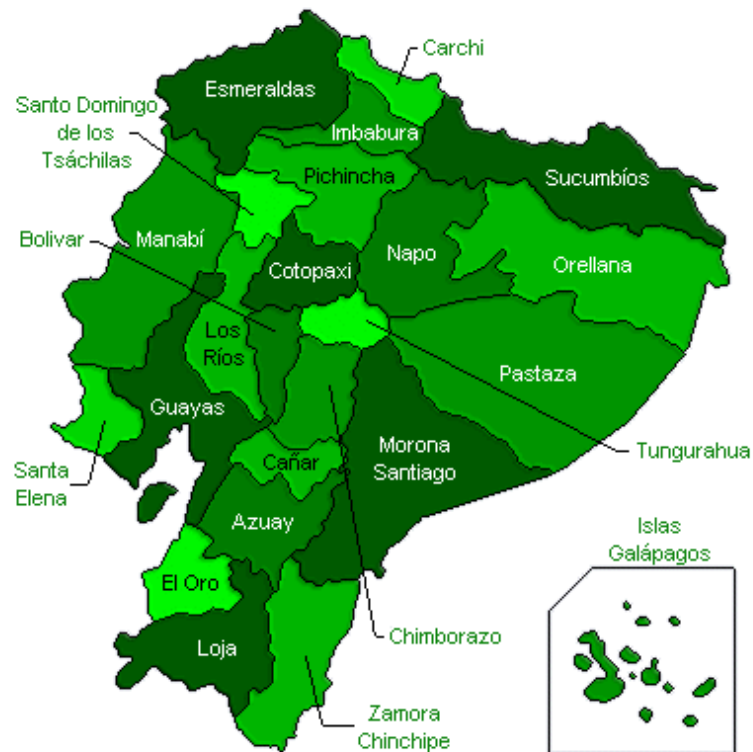
También se cuenta con la disponibilidad de servicios básicos, así como el costo de adquisición del terreno el mismo que es asequible, por lo cual se cuenta con un amplio espacio físico, pudiendo ingresar al Cantón Cevallos, además de obtener fácilmente los permisos de funcionamiento por encontrarnos en una zona comercial y tomando en cuenta que el Cantón Cevallos es un lugar seguro para desarrollar nuestro proyecto. Finalmente en cuanto al costo de los insumos, por ser una zona de producción, los mismos pueden obtenerlos a costos justos y con calidad.

LOCALIZACIÓN

MACRO LOCALIZACIÓN

También llamada macro zona, es el estadio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes. Es decir, cubriendo las exigencias o requerimiento de proyecto, el estudio se constituye en un proceso detallado como. Mano de obra materiales primas, energía eléctrica, combustibles, agua, mercado, transporte, facilidades de distribución, comunicaciones, condiciones de vida leyes y reglamentos, clima, acciones para evitar la contaminación del medio ambiente, apoyo, actitud de la comunidad, zona francas. Condiciones, sociales y culturales.

- **País:** Ecuador
- **Región:** Sierra
- **Provincia:** Tungurahua
- **Cantón:** Cevallos



MICRO LOCALIZACIÓN

Corresponde a la determinación de la ubicación específica en que operará el proyecto, en la macro localización seleccionada.

Siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos de lograr la más alta rentabilidad o producir al mínimo costo unitario.

Cantón: Cevallos

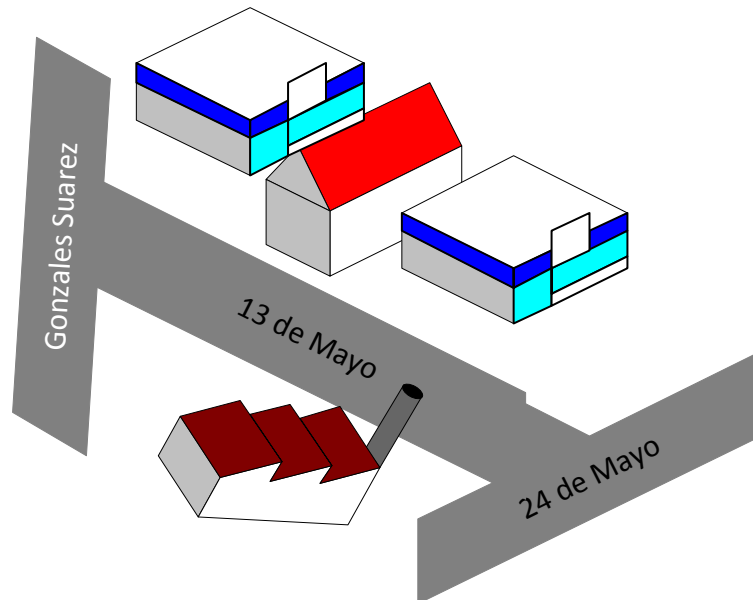
Parroquia: La Matriz

Sector: Centro

Barrio: Gonzales Suarez

Av. 13 de Mayo

Calle: Gonzales Suarez



INGENIERÍA DEL PROYECTO

Resuelve todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la empresa. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva.

PROCESO DEL PRODUCTO

Una breve descripción del proceso productivo a nivel microempresa/artesanal:

1. **Recepción de materiales e insumos:** Se reciben los materiales y las materias primas en el área del almacén o bodega, donde se inspecciona que el material tenga las características previamente establecidas en dimensión, calidad, cantidad y clase.
2. **Transporte a la sección de corte:** Los materiales, piel y forro se transportan manualmente a la sección de corte.
3. **Sección de corte:** Se procede al control de los materiales del proceso, como el cuero, el forro, las plantillas, punteras y contrafuertes, se traza y se cortan de acuerdo al producto final.

Desde esta sección se inicia el control de los materiales que serán utilizados en todo el proceso. El corte del cuero se realiza con la máquina de cortar con ayuda de los patrones de corte. El obrero encargado de realizar los cortes, debe cuidar al acomodar los patrones del modelo del zapato de no incluir partes lastimadas.

Al obrero cortador, se le asigna la tarea de cortar exclusivamente los números que se le indiquen, ejemplo:

Numeración:	37	38	39	40	41	42	Total
Pares a cortar:	1	2	3	3	2	1	= 12

El obrero cortador, respeta estas indicaciones e inicia el corte de los números mayores, para aprovechar al máximo la piel, colocando los números menores, evitando el desperdicio.

El corte de forro sigue las mismas características del corte de piel, excepto que los moldes o patrones del forro tienen una diferencia mínima con los de la piel, aunque parezcan iguales y al momento de armado y montado del calzado, se notará.

El destallado y dobladillado de pieles se pueden realizar manualmente o con máquina y consiste en rebajar las orillas que se unirán, para que no tenga bordos. También se raya el cuero con una mina de plata, con molduras especiales o con la misma máquina de cortes, para que cuando se cosan, se puedan guiar sobre lo rayado, evitando fallas.

Paralelamente se hace el corte o troquelado de las plantillas de armado, plantillas de terminado, punteras y contrafuertes, además de preformar de ser el caso, quedando listas para reubicarse en la parte del proceso que les correspondan,

Antes de salir de la Sección de Corte, reciben un control de Calidad donde se inspecciona las cantidades de piezas, calidad de los materiales y prioridades de órdenes de producción

4. Transporte a la sección de Aparado (cosido): Los materiales de cuero y forro se transportan manualmente a la sección de aparado. O en caso que se subcontrate el

servicio, se despachará según controles y prioridades establecidas a los distintos aparadores subcontratados.

5. **Sección de Aparado:** Se integran los cortes de cuero y se cosen, se unen los forros, se ponen los apliques (hebillas, elásticos, herrajes o adornos), se incorporan etiquetas en la lengüeta donde se especifican los materiales según lo establecido en la Norma RTE INEN: 080.
6. **Transporte a la sección de montaje:** Los cortes aparados se transporta manualmente a la sección de montaje, previo un control de calidad donde se verifica la uniformidad y calidad de las costuras, así como el correcto aparado.
7. **Transporte al área de empastado:** Se transporta manualmente al área de empastado.
8. **Empastado:** En esta etapa se empastan, los cortes, uniendo los forros a los cueros e incorporándole las punteras y contrafuertes, (para que una vez que se coloquen la punta y el talón endurezca), se preforman los talones para que de una vez adopten la forma de la horma, con un proceso de preformado en caliente y posteriormente en frío.
9. **Emplantillado:** Siguiendo la secuencia productiva y según lo indiquen las ordenes de producción o lotes ya empastados, se procede a seleccionar las hormas necesarias haciéndoles coincidir con las series indicadas en el lote u orden de producción, estas hormas de emplantillan con las plantillas preformadas de armado requeridas que provienen de la sección de corte y troquelado y se les proporciona la pega necesaria en caso de requerirse para hacer el armado.
10. **Montaje de puntas:** Los cortes empastados se acomodan en la horma después de una vaporización en la punta, se fija el corte a la horma en la punta, los lados y el talón, con el propósito de entallar la capallada a la horma y de que no queden pliegues o bolsas en la forma del zapato.
11. **Montaje de lados y talón:** Después de una nueva vaporización en los lados y talones del corte armado las puntas, se procede al armado de lados y talones, cuidando también de centrar y lograr una uniformidad en cada par de cortes armados.

12. **Desarrugado y Asentado:** Una vez que los cortes están completamente armados en la horma, necesitan ser ajustados en la horma, por lo que deben hacerse pasar por un horno reactivador donde se les somete a una determinada temperatura con una cantidad también determinada de vapor de agua, quedando el corte completamente ajustado en a horma, posteriormente son asentados para su precisa y firme ubicación de la suela, así como una corrección donde se eliminan pequeñas arrugas o pliegues que pudieran haber quedado del proceso de armado de puntas o talones.
13. **Rayado y cardado:** Para logra una adhesión o pegado entre la suela y la capellada de cuero, se necesita crear una porosidad al cuero o eliminar la superficie acabada del mismo, que permita una excelente absorción de los pegantes y los materiales lo absorban en la forma debida, para lo cual se raya el corte según la suela que le corresponda y se le carda o raspa según lo indicado por el rayado.
14. **Pegado y preparado de suelas:** De ser el caso (Caucho, Poliuretano, Eva) las suelas se raspan, o cardan para que al aplicarle el pegamento sobre la superficie los materiales lo absorban en la forma debida.
15. **Inyección de la suela directa al corte:** De ser el caso, según la capacidad de la maquina se ubican las cantidades de hormas con los cortes que serán inyectadas las suelas. Se inyectan, se sacan las hormas y se envían a la sección de terminados.
16. **Transporte a la sección de acabados o terminados:** Los distintos tipos de zapato se transporta manualmente a la sección de acabados.
17. **Sección de acabados o terminados:** Se hacen limpieza de residuos de pegantes o suciedades que pudieron haberse adherido a los zapatos. se les incorporan las plantillas de terminados que provienen de la sección de cortes y troquelados, se pintan, se lustra y pulen de ser el caso; además se les empaacan en sus cajas individuales y se alistan por pedidos para su despacho.
18. **Transporte al almacén de productos terminados y despachos:** El calzado se transporta manualmente al empaque final.

19. Empaque y almacén: El calzado se empaca en cajas y se almacena para su distribución.

20. Despacho: Se despacha según los pedidos, emitiendo facturas y guías de remisión respectivamente.

BALANCE DE MATERIALES

El proceso de fabricación a nivel artesanal del zapato contempla actividades mínimas, en la microempresa cuando se han sustituido algunas actividades de tipo manual por equipos y maquinaria, lo que se refleja al obtener una mayor calidad y volumen de producción

El proyecto tiene un flujo muy parecido al general que contempla pasos básicos como se observa en el siguiente:

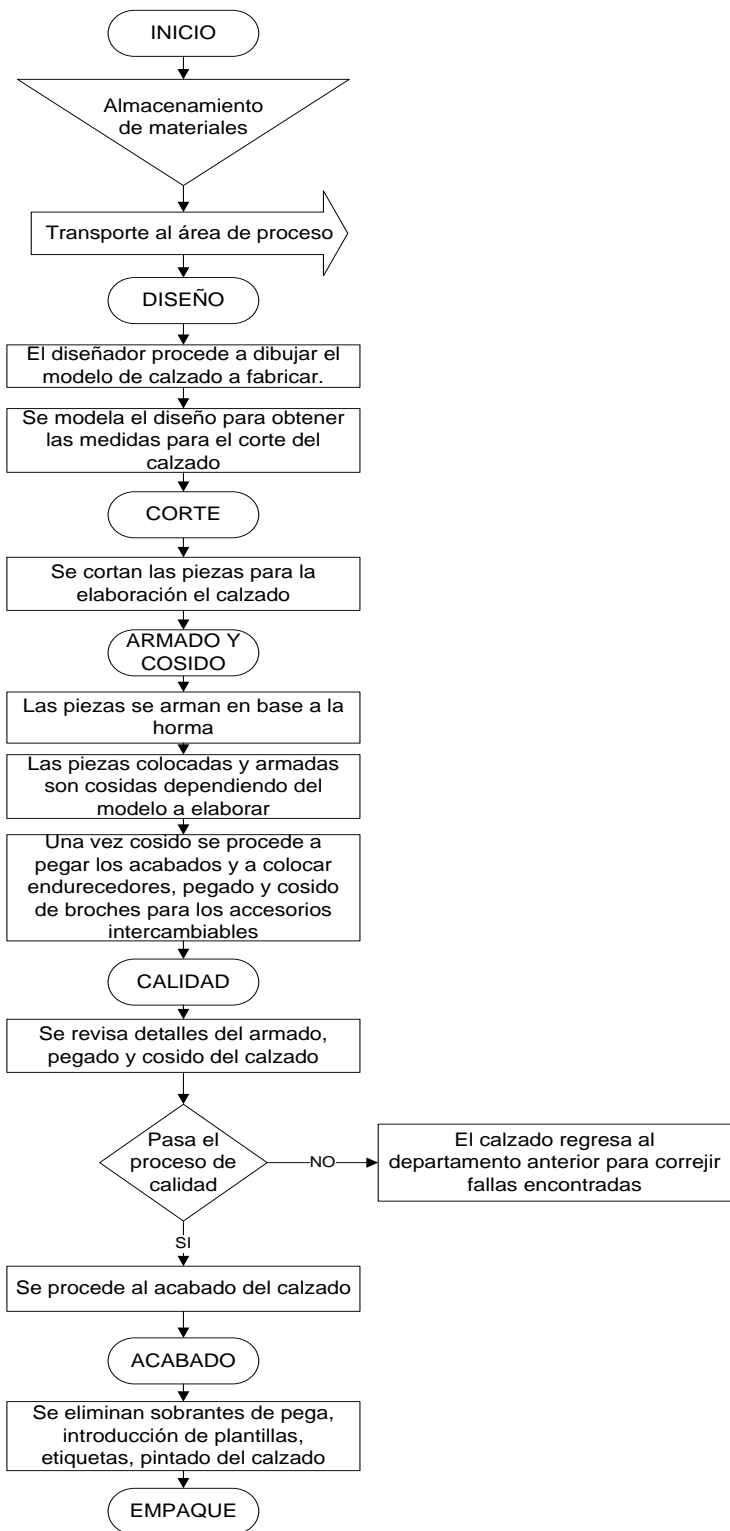


DIAGRAMA BIMANUAL

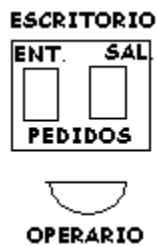
OPERACIÓN: Revisión de Orden de producción

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS



Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar tiquets	AL	0:00:03		Alcanzar tiquets	AL	0:00:03
Tomar tiquets de prod.	T	0:00:04		Tomar tiquets de prod.	T	0:00:04
Ordenar tiquets de prod3	B,PP	0:00:17		Buscar ítem en estantería	B	0:00:17

Modificado de: SALTOS, (2010)

DIAGRAMA BIMANUAL

OPERACIÓN: Localización y carga de materiales

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS



Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar tiquets	AL	0:00:05		Alcanzar tiquets	AL	0:00:05
Tomar tiquets de prod.	T	0:00:05		Tomar tiquets de prod.	T	0:00:05
Sostener tiquets de prod.	SO	0:00:28		Buscar ítem en estantería	B	0:00:28
Sostener tiquets de prod.	SO	0:00:10		Alcanzar ítem	AL	0:00:10
Sostener tiquets de prod.	SO	0:00:08		Guardar ítem en canasta	P	0:00:08

DIAGRAMA BIMANUAL

OPERACIÓN: Localización y carga de materiales

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS



Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar tiquets	AL	0:00:05		Alcanzar tiquets	AL	0:00:05
Tomar tiquets de prod.	T	0:00:05		Tomar tiquets de prod.	T	0:00:05
Sostener tiquets de prod.	SO	0:00:38		Buscar ítem en estantería	B	0:00:38
Sostener tiquets de prod.	SO	0:00:21		Alcanzar ítem	AL	0:00:21
Sostener tiquets de prod.	SO	0:00:08		Guardar ítem en canasta	P	0:00:08

Modificado de: SALTOS, (2010)

DIAGRAMA BIMANUAL

OPERACIÓN: Entrega de canastilla a corte

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS



Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar tiquets	AL	0:00:05		Alcanzar tiquets	AL	0:00:05
Mover canastilla a op.	M	0:00:44		Tomar tiquets de prod.	M	0:00:44
Soltar canastilla en op.	S	0:00:06		Buscar ítem en estantería	S	0:00:06

Modificado de: SALTOS, (2010)

CORTE

DIAGRAMA BIMANUAL

OPERACIÓN: Tendido de la banda en la mesa metálica

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS

MESA DE CORTE



BANDA DE CUERO

OPERARIO

Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar tiquets	AL	0:00:03		Alcanzar tiquets	AL	0:00:03
Mover banda hacia arriba	M	0:00:03		Mover banda hacia arriba	M	0:00:03
Mover banda hacia abajo	M	0:00:03		Mover banda hacia abajo	M	0:00:03
Soltar	S	0:00:04		Soltar	S	0:00:04
Sostener la	SO	0:00:15		Aplanar la banda	U	0:00:15

Modificado de: SALTOS, (2010)

DIAGRAMA BIMANUAL

OPERACIÓN: Armado de patrones sobre la banda

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS



Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar patrones	AL	0:00:03		Alcanzar patrones	AL	0:00:03
Mover patrones	M	0:00:03		Mover patrones	M	0:00:03
Soltar patrones en banda	S	0:00:03		Soltar patrones en banda	S	0:00:03
Planear ubicación	PL	0:00:09		Planear ubicación	PL	0:00:09
Arrastrar patrones	M	0:00:09		Arrastrar patrones	M	0:00:09

Modificado de: SALTOS, (2010)

DIAGRAMA BIMANUAL

OPERACIÓN: Corte de patrones a banda

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza


DTO.: Producción

CROQUIS



Alcanzar canastilla	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Sostener patrones	SO	0:00:18		Tomar estilete	T	0:00:18
Sostener patrones	SO	0:00:55		Posicionar estilete	P	0:00:55
Sostener patrones	SO	0:00:16		Cortar material	U	0:00:16
Sostener patrones	SO	0:00:55		Posicionar estilete	P	0:00:55
Sostener patron	SO	0:00:16		Cortar material	U	0:00:16

Modificado de: SALTOS, (2010)

<p>DIAGRAMA BIMANUAL</p> <p>OPERACIÓN: Entrega de canastilla a destallado</p> <p>FECHA: 02/02/2016</p> <p>ELABORADO POR: Gabriela Espinoza DTO.: Producción</p>						
<p>CROQUIS</p> <p> OPERARIO 1</p>						
Alcanzar canastilla	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar patrones	AL	0:00:05		Alcanzar patrones	AL	0:00:05
Mover canastilla a op.	M	0:00:44		Mover canastilla a op.	M	0:00:44
Soltar canastilla en op.	S	0:00:06		Soltar canastilla en op.	S	0:00:06

Modificado de: SALTOS, (2010)

DESTALLADO

DIAGRAMA BIMANUAL

OPERACIÓN: Tendido de la banda en la mesa metálica

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS



Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar corte	AL	0:00:11		Alcanzar corte	AL	0:00:11
Sostener corte	SO	0:00:39		Estirar corte	SO,M	0:00:39
Mover corte en maquina	M	0:00:12		Mover corte en maquina	M	0:00:12
Soltar corte a mesa	S	0:00:13		Soltar corte a mesa	S	0:00:13

Modificado de: SALTOS, (2010)

DIAGRAMA BIMANUAL

OPERACIÓN: Entintado de piezas

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS

MESA DE TINTURADO



OPERARIO

Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar corte	AL	0:00:04		Alcanzar corte	AL	0:00:04
Sostener corte	SO	0:00:12		Pintar corte	U	0:00:12
Mover corte en maquina	M	0:00:12		Pintar corte	U	0:00:12
Soltar corte a mesa	S	0:00:03		Soltar corte a mesa	S	0:00:03

Modificado de: SALTOS, (2010)

APARADO

DIAGRAMA BIMANUAL

OPERACIÓN: Clasificación de piezas según ítem

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS



Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar corte	AL	0:00:35		Alcanzar corte	AL	0:00:35
Mover corte a sección	M	0:00:55		Mover corte a sección	U	0:00:55
Soltar corte en sección.	S	0:00:30		Soltar corte en sección.	U	0:00:30

Modificado de: SALTOS, (2010)

DIAGRAMA BIMANUAL

OPERACIÓN: Unido y pegado de piezas

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS



Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar corte1	AL	0:01:25		Alcanzar corte2	AL	0:01:25
Sostener corte1	SO	0:01:40		Sostener corte2	SO	0:01:40
Ensamblar corte 1 y 2	E	0:02:12		Ensamblar corte 1 y 2	E	0:02:12
Engomar cortes	U	0:02:00		Engomar cortes	U	0:02:00
Soltar cortes a mesa	S	0:00:43		Soltar cortes a mesa	S	0:00:43

Modificado de: SALTOS, (2010)

DIAGRAMA BIMANUAL

OPERACIÓN: Cosido de capellada Y forro

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS



Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar capellada	AL	0:02:12		Alcanzar capellada	AL	0:02:12
Sostener capellada	SO	0:02:26		Sostener capellada	SO	0:02:26
Coser capellada	U	0:05:46		Coser capellada	U	0:05:46
Mover capellada	M	0:01:13		Mover capellada	M	0:01:13
Soltar capellada a mesa	S	0:01:09		Soltar capellada a mesa	S	0:01:09

Modificado de: SALTOS, (2010)

ARMADO

DIAGRAMA BIMANUAL

OPERACIÓN: Montaje de capelladas en la horma

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS



Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar capellada	AL	0:00:26		Alcanzar capellada	AL	0:00:26
Mover capellada a horma	M	0:00:48		Mover capellada a horma	M	0:00:48
Ensam. capellada a horma	E	0:02:49		Ensam. capellada a horma	E	0:02:49

Modificado de: SALTOS, (2010)

DIAGRAMA BIMANUAL

OPERACIÓN: Estirado y clavado en la plantilla

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS



Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar horma	AL	0:00:56		Alcanzar horma	AL	0:00:56
Sostener horma	SO	0:00:45		Tomar pinza de armado	T	0:00:45
Preposicionar horma en piernas	PP	0:01:14		Sostener cuero	SO	0:01:14
Sostener horma	SO	0:01:26		Templar cuero	SO,M	0:01:26
Preposicionar tachuela	PP	0:01:24		Martillar tachuela	U	0:01:24

PEGADO

DIAGRAMA BIMANUAL

OPERACIÓN: Retiro de hormas forradas de la canastilla

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS



Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar horma	AL	0:00:06		Alcanzar horma	AL	0:00:06
Mover horm. a canastilla	M	0:00:12		Tomar pinza de armado	M	0:00:12
Soltar horm. En canastilla.	S	0:00:05		Sostener cuero	S	0:00:05

Modificado de: SALTOS, (2010)

DIAGRAMA BIMANUAL

OPERACIÓN: Esmerilado y engomado de las hormas

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS



Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar horma	AL	0:00:07		Alcanzar horma	AL	0:00:07
Sostener horma	SO	0:00:03		Sostener horma	SO	0:00:03
Mover horma por esmeril	M	0:00:21		Mover horma por esmeril	M	0:00:21
Sostener horma	SO	0:00:04		Sostener brocha engomada	SO	0:00:04
Sostener horma	SO	0:00:18		Engomar plantilla	SO	0:00:18

Modificado de: SALTOS, (2010)

DIAGRAMA BIMANUAL

OPERACIÓN: Calentado de hormas y plantas

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS



Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar horma	AL	0:00:07		Alcanzar horma	AL	0:00:07
Mover planta. a horno	M	0:00:03		Mover planta. a horno	M	0:00:03
Soltar planta en horno.	S	0:00:21		Soltar planta en horno.	S	0:00:21
Alcanzar planta de horno	AL	0:00:04		Alcanzar planta de horno	AL	0:00:04
Mover planta. a estante	M	0:00:18		Mover planta. a estante	M	0:00:18

Modificado de: SALTOS, (2010)

DIAGRAMA BIMANUAL

OPERACIÓN: Calentado de hormas y plantas

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS



Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar horma	AL	0:00:07		Alcanzar horma	AL	0:00:07
Ensamblar planta y horma	E	0:00:12		Ensamblar planta y horma	E	0:00:12
Soltar calzado en prensa	S	0:00:04		Soltar calzado en prensa	S	0:00:04
Activar y desactivar prensa	U	0:00:18				
Alcanzar calzado	AL	0:00:04				

Modificado de: SALTOS, (2010)

DIAGRAMA BIMANUAL

OPERACIÓN: Separado del calzado de la horma

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS



Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar horma	AL	0:00:07		Alcanzar horma	AL	0:00:07
desensamblar calzado y horma	DE	0:00:26		desensamblar calzado y horma	E	0:00:26
Soltar calzado en estante	S	0:00:06		Soltar calzado en estante	S	0:00:06

Modificado de: SALTOS, (2010)

TERMINADO

DIAGRAMA BIMANUAL

OPERACIÓN: Quemado, lijado y limpieza de desperdicios

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS



Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar calzado	AL	0:00:05		Tomar borrador	T	0:00:05
Sostener calzado	SO	0:00:15		Borrar manchas	B	0:00:15
Sostener calzado	SO	0:00:02		Soltar borrador	S	0:00:02
Sostener calzado	SO	0:00:05		Tomar lija	T	0:00:05
Sostener calzado	SO	0:00:14		Lijar excesos	L	0:00:14

Sostener calzado	SO	0:00:02		Soltar lija	S	0:00:02
Sostener calzado	SO	0:00:05		Tomar fosforera	TO	0:00:05
Sostener calzado	SO	0:00:16		Quemar excesos	Q	0:00:16
Sostener calzado	SO	0:00:02		Soltar fosforera	S	0:00:02
Sostener calzado	SO	0:00:05		Tomar estilete	T	0:00:05
Sostener calzado	SO	0:00:10		Cortar excesos	C	0:00:10
Sostener calzado	SO	0:00:02		Soltar estilete	S	0:00:02

Modificado de: SALTOS, (2010)

DIAGRAMA BIMANUAL

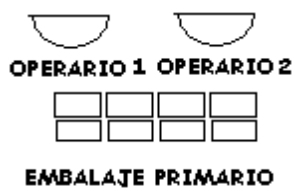
OPERACIÓN: Entrega de cajas con calzado a bodega

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS



Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Alcanzar caja	AL	0:00:05		Alcanzar caja	AL	0:00:05
Mover caja a op.	M	0:00:19		Mover caja a op.	M	0:00:19
Soltar caja en op.	S	0:00:04		Soltar caja en op.	S	0:00:04

Modificado de: SALTOS, (2010)

DIAGRAMA BIMANUAL

OPERACIÓN: Tiempo estimado de fabricación del calzado

FECHA: 02/02/2016

ELABORADO POR: Gabriela Espinoza

DTO.: Producción

CROQUIS



Descripción mano izq.	Simb.	Tiempo		Descripción mano der.	Simb.	Tiempo
Aparador 1	A	0:00:18		Plantador 1	A	0:00:10
Aparador 2	A	0:00:20		Plantador 2	A	0:00:12
Aparador 3	A	0:00:22		Plantador 3	A	0:00:13
Aparador 4	A	0:00:21		Plantador 4	A	0:00:11
Aparador 5	A	0:00:23		Plantador 5	A	0:00:14
Aparador 6	A	0:00:25		Plantador 6	A	0:00:15
Aparador 7	A	0:00:26		Plantador 7	A	0:00:16

Elaborado por: Gabriela Espinoza

PERIODO OPERACIONAL ESTIMADO DE LA PLANTA

El período operacional de la planta, se conoce como el período económico del proyecto o vida y es el tiempo que define todas las proyecciones (demanda, oferta, ingresos, egresos, etc.). La vida útil del proyecto se establece en forma práctica, de acuerdo con la vida útil estimada de los equipos más costosos de la empresa o de acuerdo con el plazo al cual se conoce o se estima conseguir el préstamo. Para establecerlo se necesita conocer la vida útil de los equipos, la cual es establecida por los fabricantes o peritos, en el caso de maquinaria y equipos usados.

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

La capacidad de producción de la planta dependerá del número de máquinas asignadas para el proyecto, así como de la demanda o cantidad de ventas que se alcance.

Obtenemos:

Tiempo promedio= 50 minutos y 21 segundos

Jornada de trabajo= 8 horas

Tiempo no efectivo= 80 minutos

Eficiencia alcanzada= 85% (0.85)

(Jornada de trabajo x 60/tiempo promedio) x eficiencia alcanzada

$(8 \times 60/50) \times 0.85$

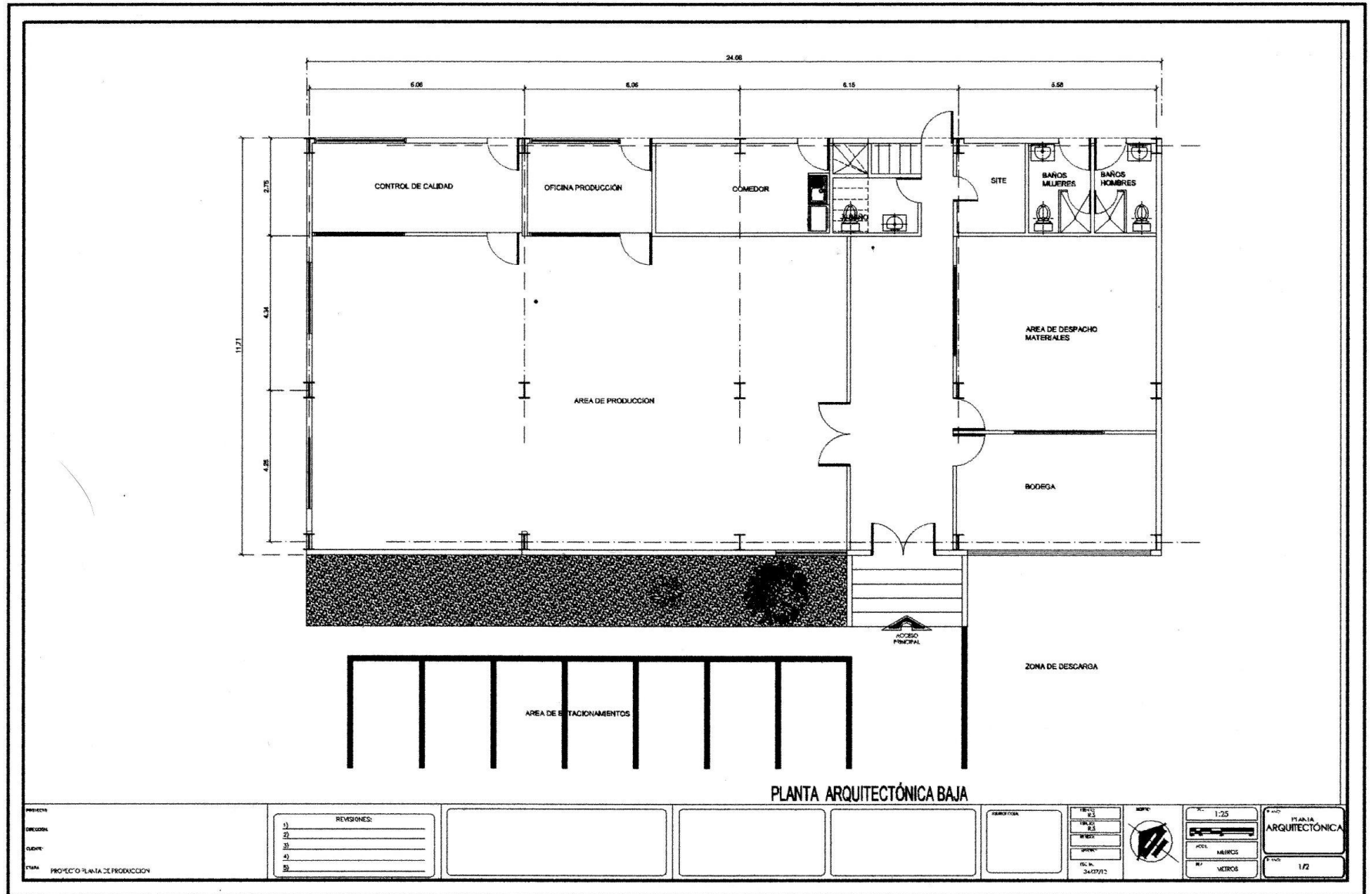
8 pares diarios por persona

DISTRIBUCIÓN DE LA MAQUINARIA Y EQUIPOS

Se considera que los procesos van modernizándose y automatizándose mediante la actualización de equipos y maquinaria, para reemplazar actividades de tipo manual por la mecánica, sobre todo en las etapas de corte, aparado, montado de punta, lados y talón; pegado de suelas, acabado y conformado, lo que permite incrementar los volúmenes de producción y mejorar la calidad.

Además de la localización, diseño y construcción de la planta se ha considerado el estudio del problema de la distribución interna de la misma que permita lograr una disposición ordenada y bien planeada de la maquinaria y equipo, acorde con los desplazamientos lógicos de las materias primas y de los productos terminados, de modo que el aprovechamiento sea eficaz en relación a los equipos, el tiempo y las aptitudes de los talentos humanos.

Las instalaciones necesarias para el proyecto incluyen, entre otras, las siguientes áreas:



CAPITULO 5: ESTUDIO ORGANIZACIONAL

ASPECTOS GENERALES

Es la disposición de las funciones de una organización por orden de rango, grado o importancia. Implica la definición de la estructura de la empresa por medio del establecimiento de centros de autoridad.

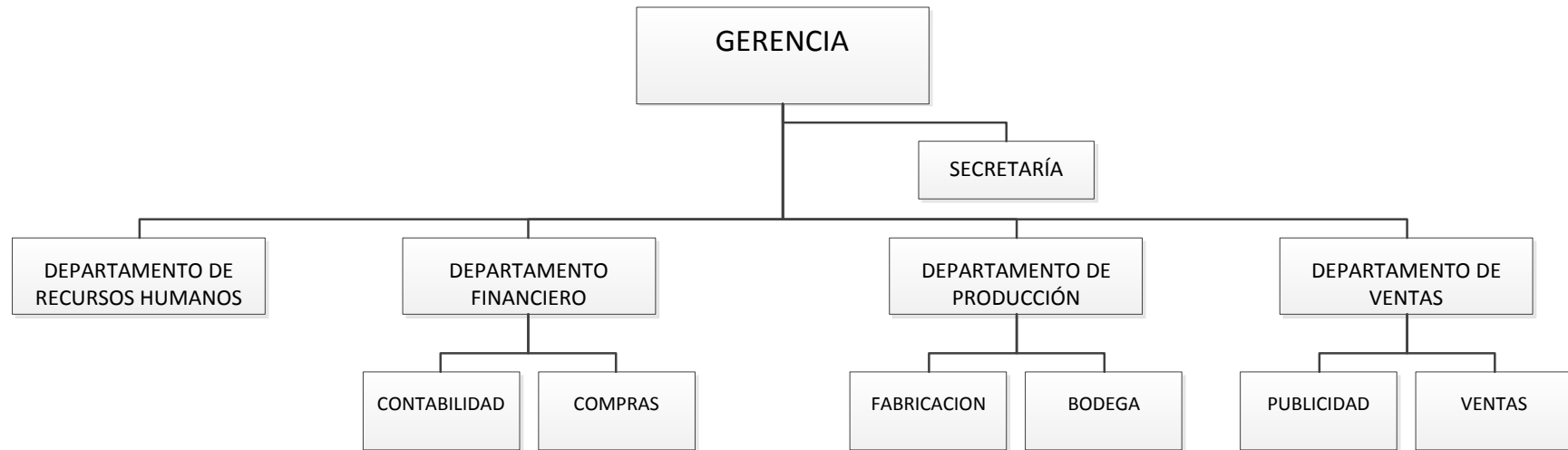
La Especialización vertical ocurre cuando se observa la necesidad de aumentar la calidad de la supervisión o dirección, agregando niveles jerárquicos en la estructura. Este desdoblamiento de autoridad se denomina proceso escalar, pues se refiere al crecimiento de la cadena de mando.




En las organizaciones formales existe una división en escalas de mando que otorgan autoridad a las personas que se designan en los niveles superiores para prever, organizar, ordenar, coordinar y controlar las actividades que realizan las personas que tienen a su cargo.

La autoridad es el derecho que tiene el que ocupa la función de dar órdenes y es el poder de exigir obediencia en la ejecución de determinadas tareas. Es decir le confiere a una persona la capacidad administrativa de dirigir y coordinar las tareas de sus subordinados en la consecución de los objetivos organizacionales.

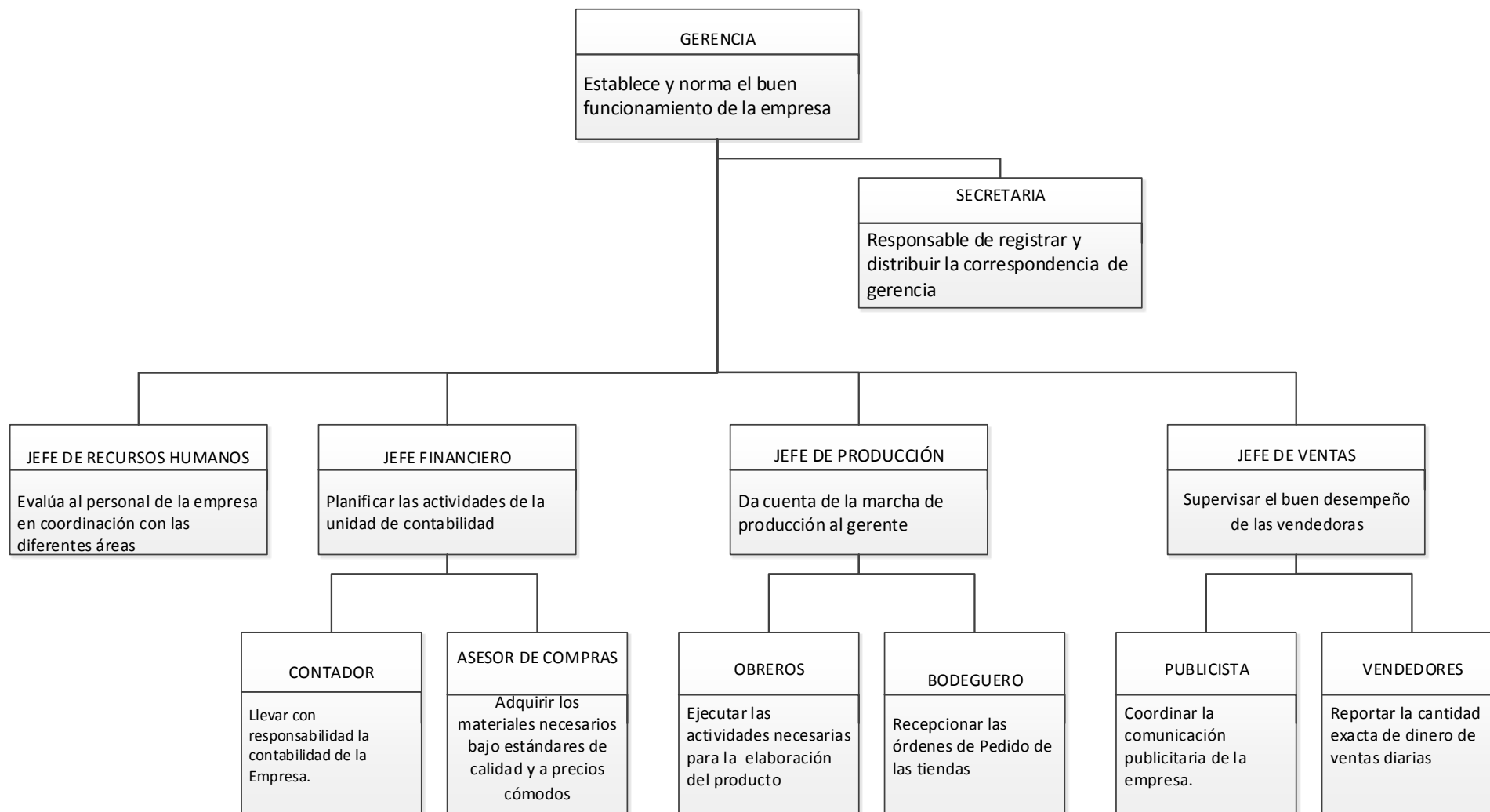
La jerarquía está dada por la posición formal en que una persona se encuentra autorizada para dar órdenes a otras u otras personas.

DISEÑO ORGANIZACIONAL
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA



REFERENCIA	ELABORADO POR:	APROVADO POR
 Auxiliar	Gabriela Espinoza	
 Departamentos		
 Autoridad		

ESTRUCTURA FUNCIONAL



MANUAL DE FUNCIONES

Es un instrumento de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas y será elaborado técnicamente basados en los respectivos procedimientos, sistemas, normas y que resumen el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas o labores cotidianas, sin interferir en las capacidades intelectuales, ni en la autonomía propia e independencia mental o profesional de cada uno de los trabajadores u operarios de una empresa ya que estos podrán tomar las decisiones más acertadas apoyados por las directrices de los superiores, y estableciendo con claridad la responsabilidad, las obligaciones que cada uno de los cargos conlleva, sus requisitos, perfiles, incluyendo informes de labores que deben ser elaborados por lo menos anualmente dentro de los cuales se indique cualitativa y cuantitativamente en resumen las labores realizadas en el período, los problemas e inconvenientes y sus respectivas soluciones tanto los informes como los manuales deberán ser evaluados permanentemente por los respectivos jefes para garantizar un adecuado desarrollo y calidad de la gestión.

ESTUDIO PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE CALZADO EN LA ASOCIACION CALZAFINCE DELCANTON CEVALLOS
CARGO: GERENTE
FUNCION PRINCIPAL: Establece y norma el buen funcionamiento de la empresa.
FUNCIONES SECUNDARIAS: <ul style="list-style-type: none"> • Representar a la empresa en su calidad de Gerente General. • Controlar el cumplimiento de los deberes y obligaciones del personal que colabora en la empresa. • Planifica, organiza, dirige y controla las actividades y políticas de la empresa. • Elaborar planes de corto y largo plazo para el desarrollo de la empresa. • Gestiona los préstamos ante entidades financieras. • Responsable de la formulación de política empresarial a seguir. • Autoriza las compras de materiales de gran volumen. • Establece y norma el buen funcionamiento de la empresa.
DEBERES Y RESPONSABILIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Cuidar con absoluto hermetismo la información de la empresa. • Mantener un adecuado ambiente de trabajo con los colaboradores. • Controlar adecuadamente las tareas asignadas a los colaboradores. • Asignar claramente tareas a sus subordinados
DEPENDEN DE:

**ESTUDIO PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE CALZADO EN
LA ASOCIACION CALZAFINCE DELCANTON CEVALLOS**

CARGO: SECRETARIA

FUNCION PRINCIPAL: Responsable de registrar y distribuir la correspondencia de gerencia.

FUNCIONES SECUNDARIAS:

- Reclutar las solicitudes de servicios por parte del departamento de ventas.
- Recibir e informar asuntos que tenga que ver con el departamento correspondiente, para que todos estemos informados y desarrollar bien el trabajo asignado.
- Hacer y recibir llamadas telefónicas para tener informado a los jefes de los compromisos y demás asuntos.
- Obedecer y realizar instrucciones que te sean asignadas por tú jefe.
- Mantener actualizados archivos físicos y en base de datos.

DEBERES Y RESPONSABILIDADES:

- Ser puntual en todas sus actividades de funciones.
- Mantener discreción sobre todo lo que respecta a la empresa.
- Evitar hacer comentarios innecesarios sobre cualquier funcionario o departamentos dentro de la empresa.
- Atención a las entrevistas personales.
- Atención diaria de las agendas de la Gerencia.

DEPENDE DE:

Gerencia

**ESTUDIO PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE CALZADO EN
LA ASOCIACION CALZAFINCE DELCANTON CEVALLOS**

CARGO: JEFE DE RECURSOS HUMANOS

FUNCION PRINCIPAL: Evalúa al personal de la empresa en coordinación con las diferentes áreas.

FUNCIONES SECUNDARIAS

- Dirigir, organizar y controlar el desenvolvimiento del Talento Humano.
- Verificar el cumplimiento de requisitos por parte del personal nuevo que ingresa a la empresa como paso previo a su desempeño.
- Elaborar los contratos de trabajo y controlar su registro ante la autoridad laboral.
- Mantener control sobre el personal contratado en los períodos de prueba y antes del año para aplicar la evaluación del desempeño respectivo.
- Elaborar las acciones de personal relativas a ingresos, traslados, permisos, vacaciones, sanciones y accidentes de trabajo.

DEBERES Y RESPONSABILIDADES:

- Coordinar las actividades del Departamento con las estructuras del Organismo que se requiera.
- Ser socio estratégico en el vínculo con el cliente interno y externo.
- Mantener informado al gerente general, de las actividades realizadas.
- Portar el equipo de protección personal durante su jornada de trabajo
- Elaborar las rutinas de mantenimiento para los diferentes equipos de la empresa.

DEPENDENCIA DE:

Gerencia

**ESTUDIO PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE CALZADO
EN LA ASOCIACION CALZAFINCE DELCANTON CEVALLOS**

CARGO: JEFE DEL DEPARTAMENTO FINANCIERO

FUNCIÓN PRINCIPAL: Planificar las actividades de la unidad de contabilidad

FUNCIONES SECUNDARIAS:

- Mantener el control de los recursos financieros mediante la consulta ante la Institución Bancaria correspondiente para evitar posibles sobregiros monetarios.
- Supervisar la correcta aplicación de los recursos de origen Federal y Estatal mediante el registro contable y procedimiento administrativo adecuado para evitar desajustes presupuestales de los mismos.
- Verificar que los registros contables estén aplicados en forma correcta a través del registro diario para obtener información contable que sea confiable y oportuna.

DEBERES Y RESPONSABILIDADES:

- Investigar, buscar e identificar fuentes idóneas de financiamiento para proyectos de inversión.
- Analizar la situación económica, financiera de la empresa y planificar su futuro.
- Administrar los sistemas contables y presupuestarios
- Asesorar a la Gerencia General y a las distintas áreas en materia económica financiera

DEPENDEN DE: Gerente

**ESTUDIO PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE CALZADO
EN LA ASOCIACION CALZAFINCE DELCANTON CEVALLOS**

CARGO:CONTADOR

FUNCIÓN PRINCIPAL: Llevar con responsabilidad la contabilidad de la Empresa.

FUNCIONES SECUNDARIAS:

- Cumplir los requisitos formales que exigen la Legislación tributaria.
- Registrar todas las operaciones que la Empresa realice.
- Verificar toda la documentación Tributaria.

DEBERES Y RESPONSABILIDADES:

- Responder por la adecuada presentación y entrega oportuna de los balances, anexos e informes exigidos por la gerencia y las entidades de control y vigilancia, así como por la atención de los requerimientos formulados por los mismos.
- Verificar el cumplimiento por parte de las personas a su cargo y de las distintas áreas de la empresa de las normas administrativas, legales y fiscales vigentes en materia de contabilidad.
- Realizar análisis de la información contable con el fin de brindar información que ayude a la toma de decisiones por parte de la Gerencia.
- Estar permanentemente actualizado sobre las normas y políticas que en materia contable, tributaria, comercial, etc., sean establecidas por las entidades estatales de control y vigilancia y su implementación en la empresa.
- Presentar Estados Financieros en las fechas establecidos de acuerdo con el cronograma correspondiente

DEPENDEN DE: Jefe del Departamento Financiero

**ESTUDIO PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE CALZADO
EN LA ASOCIACION CALZAFINCE DELCANTON CEVALLOS**

CARGO: ASESOR DE COMPRAS

FUNCIÓN PRINCIPAL: Adquirir los materiales necesarios bajo estándares de calidad y a precios cómodos.

FUNCIONES SECUNDARIAS:

- Realizar las compras necesarias buscando siempre el beneficio de la empresa.
- Solicitar presupuestos a distintos distribuidores y solicitar información sobre las características de los productos.
- Tomar en cuenta los servicios, las políticas de ventas, seriedad, calidad y precios que los proveedores ofrecen, para tomar adecuadas decisiones con quien se va hacer el negocio.

DEBERES Y RESPONSABILIDADES:

- Mantener una excelente comunicación con sus superiores y subordinados para informar de las necesidades y preferencias.
- El comprador tiene como deber recibir los artículos pedidos o adquiridos de acuerdo con lo estipulado con el proveedor.

DEPENDEN DE: Jefe del Departamento financiero

ESTUDIO PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE CALZADO EN LA ASOCIACION CALZAFINCE DELCANTON CEVALLOS

CARGO: JEFE DE VENTAS

FUNCION PRINCIPAL: Supervisar el buen desempeño de las vendedoras.

FUNCIONES SECUNDARIAS:

- Registrar el ingreso de mercadería a las tiendas ya sea por producción en fábrica o por compras.
- Verificar las órdenes de Pedido.
- Hacer pedido a proveedores.

DEBERES Y RESPONSABILIDADES:

- Monitorear el departamento
- Preparar planes y presupuestos de ventas, de modo que debe planificar sus acciones y las del departamento, tomando en cuenta los recursos necesarios y disponibles para llevar a cabo dichos planes.
- Calcular la demanda y pronosticar las ventas
- Reclutamiento, selección y capacitación de los vendedores
- Compensación, motivación y dirección de la fuerza de ventas.
- Analizar el mercado y asegurar el seguimiento de la competencia

DEPENDEN DE: Gerente General.

ESTUDIO PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE CALZADO EN LA ASOCIACION CALZAFINCE DELCANTON CEVALLOS

CARGO: PUBLICISTA

FUNCION PRINCIPAL: Coordinar la comunicación publicitaria de la empresa.

FUNCIONES SECUNDARIAS:

- Elaborar la publicidad de la empresa, regido por los estándares de la misma.
- Ser el estratega, creativo gráfico y visual de la empresa.
- Implementar estrategias que permitan conocer lo que los clientes desean.
- Disponer de las herramientas necesarias para garantizar en cualquier instancia, que los procesos se efectuaran de forma segura y eficaz.
- Construir una identidad única para la organización dentro de los consumidores.
- Realizar un informe semanal de las actividades realizadas.

DEBERES Y RESPONSABILIDADES:

- Desarrollar y diseñar campañas publicitarias institucionales.
- Informar persuadir y entretener.
- Manejar las diferentes áreas de publicidad, compras y ventas.
- Aplicación de la prudencia, justicia, fortaleza y templanza en la publicidad

DEPENDEN DE: Jefe De Ventas

ESTUDIO PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE CALZADO EN LA ASOCIACION CALZAFINCE DELCANTON CEVALLOS

CARGO: VENDEDOR

FUNCION PRINCIPAL: Reportar la cantidad exacta de dinero de las ventas diarias.

FUNCIONES SECUNDARIAS:

- Ser responsables con la mercadería que tienen a su cargo.
- Registrar todos los pares vendidos.
- Controlar sus propios inventarios diariamente.
- Brindar el mejor servicio al cliente.
- Codificar adecuadamente la mercadería recibida.
- Hacer uso de los formatos para control de salida de mercadería a las otras tiendas.
- Asistir a charlas y/o capacitaciones.

DEBERES Y RESPONSABILIDADES:

- Investigar el área asignada
- Explorar permanentemente la zona asignada para detectar clientes potenciales.
- Evaluar nuevos usos o necesidades de consumo de los clientes activos.
- Realizar un seguimiento de consumos por cada cliente de su zona.
- Preparar pronósticos de venta en función del área asignada para ser evaluados por la supervisión.
- Definir las necesidades de material promocional y soporte técnico para su zona.
- Programar el trabajo en su área, anticipando los objetivos de cada gestión.

DEPENDENCIA: Jefe de ventas

Capítulo 6: ESTUDIO FINANCIERO

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

ACTIVOS FIJOS		
TERRENO		
Descripción	AREA m2	V. TOTAL
Terreno	54	9720

INFRAESTRUCTURA		
Descripción	AREA m2	V. TOTAL
Área 1 Administrativa	8	160
Área 2 Operativa	40	800
TOTAL		960

MAQUINARIA Y EQUIPO			
Descripción	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
AREA OPERATIVA			
Cizalla	1	350	350
Lijadora con ruedas de lijado oscilante	1	500	500
Máquina para coser	2	1500	3000
Pulidora de calzado	1	850	850
Horno para secado y estirado de calzado	1	250	250
Mesa para montaje de calzado	2	200	400
SUBTOTAL AREA OPERATIVA			5350
AREA ADMINISTRATIVA			
Equipo de computo	1	800	800
SUBTOTAL AREA ADMINISTRATIVA			800
TOTAL			6150

MUEBLES Y ENSERES			
Descripción	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
AREA ADMINISTRATIVA			
Escritorio	1	80	80
Sofá	3	50	150
Archivador	1	80	80
Sillas ejecutivas	2	15	30
TOTAL			340

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES

ACTIVOS DIFERIDOS (CONTITUCION)	
Descripción	TOTAL \$
Gasto de montaje	800,00
Tramite de notaria	400,00
Inscripción en el registro mercantil	400,00
Honorarios abogado	250,00
Patente municipal	220,00
TOTAL	2070,00

INVERSIÓN EN ACTIVOS CIRCULANTES O CAPITAL DE TRABAJO

MANO DE OBRA DIRECTA				
Detalle	CANTIDAD	S. MENSUAL	V. TOTAL	C. POR PAR
Cortador	2	365,00	730,00	0,38
Destallador	1	365,00	365,00	0,19
Armador / Aparador	8	400,00	3200,00	1,67
Armador / Plantador	5	365,00	1825,00	0,95
Terminado	1	365,00	365,00	0,19
TOTAL	17	1860,00	6485,00	3,38

COSTO UNITARIO DE PRODUCCION							
COSTO DIRECTO DE FABRICACION							
MATERIALES DIRECTOS							
Detalle	MATERIAL	CANTIDAD	UNIDAD	P. UNITARIO	C. POR PAR	C. MENSUAL	C. ANUAL
Capellada	Cuero	22,44	Dm	0,33	7,41	14217,98	170615,808
Forros	Tafilete	21,22	Dm	0,06	1,27	2444,54	29334,528
Plantas	Caucho	1	Par	6,50	6,50	12480,00	149760
TOTAL					15,18	29142,53	349710,336

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION					
MATERIALES INDIRECTOS					
Detalle	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD PARES	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	C. ANUAL
Pasadores	Par	1	0,48	921,6	11059,2
Salpa	Par	1	0,09	172,8	2073,6
Plantillas	Par	1	2,50	4800	57600
Etiquetas de números	Centímetro	12	0,50	960	11520
Cola blanca	Litro	0,5	0,10	192	2304
Cola amarilla	Litro	1	0,15	288	3456
Contrafuerte	Par	1	0,10	192	2304
Punta de acero	Par	1	2,00	3840	46080
Hojalillos	Unidad	1	0,80	1536	18432

Cartón (embalaje)	Unidad	1	0,17	326,4	3916,8
Caja	Unidad	1	0,85	1632	19584
Eva	Decímetro	1	0,34	652,8	7833,6
Papel de empaque	Unidad	1	0,01	19,2	230,4
Platifecha	Unidad	12	0,02	38,4	460,8
Limpiador de plantas	Litro	1	0,07	134,4	1612,8
TOTAL:			8,18	15705,6	188467,2

MANO DE OBRA INDIRECTA					
Detalle	CANTIDAD	SUELDO MENSUAL	V. TOTAL (\$)	C. POR PAR	C. ANUAL
Bodeguero	1	400,000	400,000	0,21	4800
TOTAL:		400,000	400,000	0,21	4800

GASTOS GENERALES DE FABRICACION			
Detalle	VALOR MENSUAL	C. POR PAR	C. ANUAL
Servicios Básicos	68,00	0,04	816
Lubricantes	100,00	0,05	1200
Combustible	80,00	0,04	960
Depreciación planta	936,00	0,49	11232
TOTAL:	1184,00	0,62	14208

GASTOS ADMINISTRATIVOS				
Detalle	CANTIDAD	SUELDO MENSUAL	TOTAL ANUAL	C. POR PAR
Administrador general	1	600,00	7200,00	0,31
Contador	1	400,00	4800,00	0,21
TOTAL		1000,00	12000,00	0,52

RESUMEN DE LAS INVERSIONES

INERSION INICIAL	73276,13
ACTIVO FIJO	17170,00
ACTIVO DIFERIDO	2070,00
CAPITAL DE TRABAJO	54036,13
FFI (PAGO DE CAPITAL INVERSIONISTAS)	63276,13
FFE (PRESTAMO)	10000,00

GASTO COMERCIAL Y DE MARKETING				
DETALLE	CANTIDAD	SUELDO MENSUAL	TOTAL ANUAL	C. POR PAR
Sueldo vendedores	1	365,00	4380,00	0,19
Viáticos	1	400,00	4800,00	0,21
Transporte	1	120,00	1440,00	0,06
Comisiones	1	1920,00	23040,00	1,00
Publicidad	1	45,00	540,00	0,02
TOTAL		2850,00	34200,00	1,48

FINANCIAMIENTO

TASA ANUAL CFN	15%
CRÉDITO	10000,00

AMORTIZACIÓN					
METODO EUROPEO					
PERIODO	SALDO	CAPITAL	INTERES	TOTAL PAGADO	MENSUAL
0	10000,00				
1	7500,00	2500,00	1500,00	4000,00	333,333333
2	5000,00	2500,00	1125,00	3625,00	302,083333
3	2500,00	2500,00	750,00	3250,00	270,833333
4	0,00	2500,00	375,00	2875,00	239,583333
		10000,00	3750,00	13750,00	1145,833333

METODO AMERICANO				
PERIODO	SALDO	CAPITAL	INTERES	TOTAL PAGADO
0	10000			
1	7997,35	2002,65	1500,00	3502,65
2	5694,29	2303,05	1199,60	3502,65
3	3045,79	2648,51	854,14	3502,65
4	0,00	3045,79	456,87	3502,65
		10000,00	4010,61	14010,61

PLAN DE INVERSIONES

GASTO FINANCIERO				
Detalle	CANTIDAD	V. MENSUAL	V. ANUAL	C. POR PAR
Interés préstamo	1	125,00	1500,00	0,07
TOTAL GASTO OPERACIONAL				2,07

PRESUPUESTO DE GASTOS E INGRESOS**SITUACIÓN FINANCIERA ACTUAL**

BALANCE GENERAL INICIAL			
ACTIVO		PASIVO	
CORRIENTE	55452,13	CORRIENTE	
Caja Bancos	12044,00		
Inventarios	43408,13	Préstamo	10000,00
Cuentas por cobrar		TOTAL PASIVO	10000,00
FIJO	17170,00		
Terreno	9720,00	PATRIMONIO	
Muebles y Enseres	340,00		
Maquinaria y equipos	6150,00		
Infraestructura	960,00		
DIFERIDO	2070,00	CAPITAL	64692,13
Gasto de montaje	800,00		
Tramite de notaria	400,00		
Inscripciones en el registro mercantil	400,00		
Honorarios abogado	250,00		
Patente municipal	220,00		
TOTAL ACTIVO	74692,13	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	74692,13

SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADA

BALANCE GENERAL PROYECTADO			
ACTIVO		PASIVO	
CORRIENTE	182407,10	CORRIENTE	57463,792
Caja Bancos	64518,42		
Inventarios	44848,13		
Cuentas por cobrar	73040,55	Cuentas por pagar	43713,79
FIJO	14370,26		
Terreno	9720,00	LARGO PLAZO	13750,00
Muebles y Enseres	309,40		
Dep. Muebles y Enseres	30,60		
Maquinaria y equipos	4782,65	Préstamo	13750,00
Dep. Maquinaria y equipos	1367,35	TOTAL PASIVO	71213,79
Infraestructura	958,08		
Dep. Infraestructura	1,92	PATRIMONIO	127633,57
DIFERIDO	2070,00	CAPITAL	66132,13
Gasto de montaje	640,00	Utilidad	61501,44
Amortización de Gasto de montaje	160,00		
Tramite de notaria	320,00		
Amortización de Trmites de notaria	80,00		
Inscripciones en el registro mercantil	320,00		
Amortización de Incripciones en el registro mercantil	80,00		
Honorarios abogado	200,00		
Amortización Honorarios abogado	50,00		
Patente municipal	176,00		
Amortización de Patente municipal	44,00		
TOTAL ACTIVO	198847,36	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	198847,36

PRESUPUESTO DE INGRESOS

INGRESOS ANUALES PROYECTADOS

DETALLE	UNIDAD	PARES DE ZAPATOS DIARIOS	V. UNITARIO	V. DIARIO	PARES DE ZAPATOS MENSUAL	V. MENSUAL	V. ANUAL
Calzado de Seguridad Industrial	Pares	96	31,70	3043,36	1920	60867,13	730405,54
TOTAL		96	31,70	3043,36	1920	60867,13	730405,54

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS

ESTADO DE RESULTADOS	
AÑO	2017
Ventas	730405,54
(-)Costo de Ventas	635005,54
(=)Utilidad Bruta	95400,00
% Utilidad Bruta	13%
(-)Gastos Administrativos	12000,00
(-)Depreciaciones	1397,95
(=)Total de Gastos	13398,08
(=)Utilidad Antes de Int. e Imp.	82001,92
(-)Impuesto a la Renta (25%)	20500,48
(=)Utilidad Neta	61501,44
Utilidad Acumulada	0,00

FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA MENSUAL															
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MARZ
INGESOS OPERACIONALES															
Ingresos															
Ventas en efectivo 40%	22464	22464	22464	22464	22464	22464	22464	22464	22464	22464	22464	22464			
Ventas a crédito 60%			33696	33696	33696	33696	33696	33696	33696	33696	33696	33696	33696	33696	
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	22464	22464	56160	56160	56160	56160	56160	56160	56160	56160	56160	56160			
INGRESOS NO OPERACIONALES															
Financiamiento Fuente Interna	64692,13														

Financiamiento Fuente Externa	10000,00												
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	74692,13												
TOTAL INGRESOS	97156,13	22464,00	56160,00	56160,00	56160,00	56160,00	56160,00	56160,00	56160,00	56160,00	56160,00	56160,00	56160,00
EGRESOS NO OPERACIONALES													
Terreno	9720												
Infraestructura	960												
Maquinaria y Equipos	6150												
Muebles y Enseres	340												
TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES	17170	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
EGRESOS													

OPERACIONALES																
Materiales directos EFECTIVO	14571,26	14571,26	14571,26	14571,26	14571,26	14571,26	14571,26	14571,26	14571,26	14571,26	14571,26	14571,26	14571,26			
Materiales directos CREDITO 3 MESES				14571,26	14571,26	14571,26	14571,26	14571,26	14571,26	14571,26	14571,26	14571,26	14571,26	14571,26	14571,26	14571,26
Mano de obra directa	6485,00	6485,00	6485,00	6485,00	6485,00	6485,00	6485,00	6485,00	6485,00	6485,00	6485,00	6485,00	6485,00			
Materiales indirectos	14265,6	14265,6	14265,6	14265,6	14265,6	14265,6	14265,6	14265,6	14265,6	14265,6	14265,6	14265,6	14265,6			
Mano de obra indirecta	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400			
Gastos generales de fabricacion	1184,00	1184,00	1184,00	1184,00	1184,00	1184,00	1184,00	1184,00	1184,00	1184,00	1184,00	1184,00	1184,00			
Gastos administrativos	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00			
Gasto comercial y de marketing	2850,00	2850,00	2850,00	2850,00	2850,00	2850,00	2850,00	2850,00	2850,00	2850,00	2850,00	2850,00	2850,00			
Gasto financiero	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00			
TOTAL EGRESOS OPERACIONALES	40880,86	40880,86	40880,86	55452,13	55452,13	55452,13	55452,13	55452,13	55452,13	55452,13	55452,13	55452,13	55452,13			

TOTAL EGRESO	58050,86	40880,86	40880,86	55452,13	55452,13	55452,13	55452,13	55452,13	55452,13	55452,13	55452,13	55452,13
Flujo de caja	39105,26	18416,86	15279,14	707,87	707,87	707,87	707,87	707,87	707,87	707,87	707,87	707,87

saldo inicial 0 39105,26 20688,40 35967,54 36675,41 37383,28 38091,15 38799,02 39506,90 40214,77 40922,64 41630,51

saldo final 39105,26 20688,40 35967,54 36675,41 37383,28 38091,15 38799,02 39506,90 40214,77 40922,64 41630,51 42338,38

FLUJO DE CAJA ANUAL					
	2017	2018	2019	2020	2021
INGESOS OPERACIONALES					
Ingresos					
Ventas	730405,536	745013,647	759913,92	775112,198	790614,442
TOTAL INGRESOSO OPERACIONALES	730405,536	745013,647	759913,92	775112,198	790614,442
INGRESOS NO OPERACIONALES					
Financiamiento Fuente Interna	66132,13				
Financiamiento Fuente Externa	10000,00				
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	76132,13				
TOTAL INGRESOS	806537,66	745013,65	759913,92	775112,20	790614,44
EGRESOS NO OPERACIONALES					
Terreno	9720,00				
Infraestructura	960,00				
Maquinaria y Equipos	6150,00				
Muebles y Enseres	340,00				

EGRESOS OPERACIONALES					
Materiales directos	349710,34	356704,54	363838,63	371115,41	378537,71
Mano de obra directa	77820,00	79376,40	80963,93	82583,21	84234,87
Materiales indirectos	188467,20	192236,54	196081,27	200002,90	204002,96
Mano de obra indirecta	4800,00	4896,00	4993,92	5093,80	5195,67
Gastos generados de fabricación	14208,00	14492,16	14782,00	15077,64	15379,20
Gastos administrativos	12000,00	12240,00	12484,80	12734,50	12989,19
Gasto comercial y de marketing	34200,00	34884,00	35581,68	36293,31	37019,18
Gasto financiero	1500,00	1125,00	750,00	375,00	
	699875,54	695954,65	709476,24	723275,76	737358,78
FLUJO NETO DE EFECTIVO	106662,13	49059,00	50437,68	51836,43	53255,66

PUNTO DE EQUILIBRIO

Nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y variables.

	P OPERACIONAL	COSTO TECNICO
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
Materiales directos		29142,53
Mano de obra directa		6485,00
Materiales indirectos		14265,60
Mano de obra indirecta	400,000	
Gastos generados de fabricación		1188,00
Gastos administrativos	1000,00	
Gasto comercial y de marketing		2850,00
Gasto financiero	125,00	
PRESUPUESTO OPERACIONAL	1525,00	53931,13

V MENSUAL DE VENTAS	56160,00
----------------------------	-----------------

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

$$PE = 38425$$

TASA DE DESCUENTO Y CRITERIOS ALTERNATIVOS (TMAR)

FORMULA TMAR CON SIN FINANCIAMIENTO

$$Tmar = i + f$$

Donde:

$i = \text{Riesgo Pais}$

$f = \text{Inflacion}$

CALCULO DE LA TMAR SIN FINANCIAMIENTO

Datos:

$i = 877 \text{ PUNTOS (8,77\%)}$

$f = 3,38 \%$

$$Tmar_1 = 0,0877 + 0,0338$$

$$\underline{Tmar_1 = \$ 12,15 \%}$$

$$Tmar_2 = i + (f * 2)$$

$$Tmar_2 = 0,0877 + (0,0338 * 2)$$

$$Tmar_2 = 0,0877 + (\$ 0,0676)$$

$$\underline{Tmar_2 = 15,53\%}$$

Análisis

Mediante el resultado obtenido en el cálculo de la TMAR, la tasa de retorno de la inversión para los accionistas será de 12,15%. Con nuestro proyecto estaremos dispuestos a pagar una tasa mínima de rentabilidad del porcentaje obtenido en el cálculo previo.

FORMULA TMAR CON FINANCIAMIENTO

TMAR 1 GLOBAL MIXTO

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	% DE APORTACION	DE TMAR 1	PONDERACION
CAPITAL PROPIO	0,86	0,1215	0,11
INSTITUCION FINANCIERA	0,14	0,15	0,02
TOTAL			13%

TMAR 2 GLOBAL MIXTO

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	% DE APORTACION	DE TMAR 2	PONDERACION
CAPITAL PROPIO	0,86	0,1553	0,13
INSTITUCION	0,14	0,15	0,02

FINANCIERA			
TOTAL			15%

Análisis

Mediante el resultado obtenido en el cálculo de la TMAR con financiamiento , la tasa de retorno de la inversión para los accionistas será de 15% Con nuestro proyecto estaremos dispuestos a pagar una tasa mínima de rentabilidad del porcentaje obtenido en el cálculo previo la cual es mayor a la que ofrecen las instituciones financieras

6. 10. VALOR PRESENTE NETO O VALOR ACTUAL NETO (VAN)

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto, también conocido como valor actualizado neto o valor presente neto es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.

$$VAN1 = -IO + \frac{FNE_1}{1+i^1} + \frac{FNE_2}{1+i^2} + \frac{FNE_3}{1+i^3} + \frac{FNE_4}{1+i^4} + \frac{FNE_5}{1+i^5}$$

	FNE
2017	58840,59
2018	29572,01
2019	61509,13
2020	94006,81
2021	137761,91

TMAR 1	0,13
---------------	------

$$\text{VAN1}=196522$$

$$\text{VAN2} = -IO + \frac{FNE_1}{1+i^1} + \frac{FNE_2}{1+i^2} + \frac{FNE_3}{1+i^3} + \frac{FNE_4}{1+i^4} + \frac{FNE_5}{1+i^5}$$

	FNE
2017	58840,59
2018	29572,01
2019	61509,13
2020	94006,81
2021	137761,91

TMAR 2	0,15
---------------	------

$$\text{VAN2}= 159881,512$$

TASA BENEFICIO – COSTO

RELACIÓN COSTO BENEFICIO

$$RCB = \frac{\sum \text{INGRESOS BRUTOS}}{\sum \text{COSTOS TOTALES DEL PROYECTO}}$$

$$RCB = \frac{55680.00}{55452.13}$$

$$RCB = 1$$

Análisis

En el cálculo de la relación costo beneficio tenemos que por cada dólar de costos totales del proyecto que genero tiene un beneficio de \$ 1.

PERIODO DE LA RECUPERACION DE LA INVERSION

$$PRI = \frac{INVERSION INICIAL}{\frac{\sum FLUJOS NETOS DE EFECTIVO}{NUMERO DE ANOS}}$$

$$PRI = 0,96$$

$$0,96 * 12 = 11 \text{ MESES}$$

$$0,51 * 30 = 15 \text{ DIAS}$$

La inversión inicial se recuperara en 11 meses con 15 días.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

$$TIR = TMAR 1 + \frac{TMAR2 - TMAR1}{VAN1 - VAN2} * VAN1$$

$$TIR = 0,28 = 28\%$$

Análisis.

El proyecto de inversión si es factible debido a que la TIR de 28 % es mayor a la TMAR por lo que si conviene invertir en el Plan de Negocios.

Capítulo 7: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

La producción y comercialización de calzado de seguridad industrial en la Asociación CALZAFINCE del Cantón Cevallos tiene alta demanda en el mercado.

De acuerdo al estudio de mercado realizado se puede evidenciar que la fabricación del calzado industrial cumple con todos los requisitos que exige el cliente.

Mediante el estudio técnico del presente proyecto, se determinó el uso del equipo y la maquinaria que se va a necesitar para la producción de calzado industrial.

La Rentabilidad del Proyecto está sustentada por los indicadores económicos y financieros obtenidos a través del VAN y la TIR.

RECOMENDACIONES

Elaborar estrategias para obtener una mayor participación en el mercado del calzado industrial.

Contratar los servicios de una empresa que brinde Asesoría mercadológica y publicitaria, para crear una imagen de la Asociación y del producto, para luego promocionarse en diferentes medios acorde al segmento de clientes y así lograr posicionarse en el mercado.

Realizar un mantenimiento constante, para el uso de la maquinaria, de esa manera asegurar la inversión realizada, y a su vez la producción realizada no sea interrumpida por algún descuido de las máquinas.

Sostener la rentabilidad de forma continua, mediante el acuerdo con los potenciales clientes, y buscar nuevos mercados para la colocación del producto.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Calzado Ecuador. (16 de 12 de 2015). *Ambato le saca provecho a la fabricación de calzado.*

Cuquillangui, O. (2013). *Estudio de factibilidad para la creacion de una empresa dedicada a la produccion y comercializacion de calzado industrial en el sur de Quito.*

Economia. (15 de 08 de 1015). *¿Qué ha puesto a la industria del calzado mexicana en el 'top' de los mayores productores del mundo?*

Mayorga, L. (2012). *El mejoramiento continuo y su incidencia en los Procesos de Produccion en la Empresa Calzado LOMBARDIA de la Ciudad de Ambato. Ecuador.*

Ministerio de Industrias y Productividad. (2013). *La Industria del cuero y calzado ecuatoriano marca el paso en el mercado nacional e internacional.*

Reyes, D. K. (2009). *Estudio de factibilidad para la constitucion de una importadora de calzado de seguridad industrial con distribucion en el territorio Ecuatoriano.*

SARMIENTO/, K. G. (2010). *"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN DE CALZADO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL CON CERTIFICACION DE CALIDAD INEN"*.