



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**

## **FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**Trabajo de Titulación en la modalidad de Proyecto de  
Emprendimiento previo a la obtención del Título de Ingeniera  
en Marketing y Gestión de Negocios**

**TEMA: Creación de un Producto de Calzado  
Modificable para Damas “Alicia”**

**AUTORA: Bella Esperanza Sánchez Garcés**  
**TUTOR: Ing. Washington Marcelo Gallardo Medina**

**AMBATO – ECUADOR**

**Junio 2017**



## APROBACIÓN DEL TUTOR

Ing. Washington Marcelo Gallardo Medina

### **Certifica:**

En mi calidad de tutor del Trabajo de Titulación “**Creación de un Producto de Calzado Modificable para Damas “Alicia”** presentado por la señorita Bella Esperanza Sánchez Garcés, 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 establecida en el reglamento de títulos y grados de la Facultad, suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ambato, 09 de febrero del 2017



**Ing. Washington Marcelo Gallardo Medina**

**C.I.180341501-5**

## DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Bella Esperanza Sánchez Garcés, manifiesto que los resultados obtenidos en la presente investigación, previo a la obtención del título de Ingeniera en Marketing y Gestión de Negocios, son absolutamente originales, auténticos y personales, a excepción de las citas bibliográficas.



.....  
Srta. Bella Esperanza Sánchez Garcés

C.I. 180338561-4

**AUTORA**

## **DERECHOS DE AUTOR**

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este proyecto de investigación 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 de investigación, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de este proyecto de investigación, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica y se realice respetando mis derechos de autora.



.....  
Bella Esperanza Sánchez Garcés

C.I. 180338561-4

**AUTORA**

## APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADO

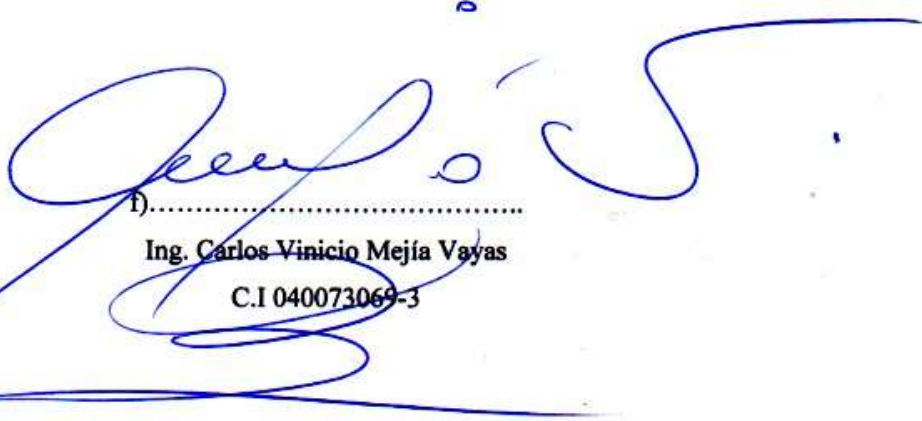
Los suscritos profesores calificadores, aprueban el presente trabajo de titulación, el mismo que ha sido elaborado de conformidad con las disposiciones emitidas por la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Ambato.



.....

**Ing. Jorge Enrique Jordán Vaca**

**C.I 180307976-1**



.....

**Ing. Carlos Vinicio Mejía Vayas**

**C.I 040073069-3**

Ambato, 06 de junio del 2017

## **DEDICATORIA**

Dedico este proyecto a mi DIOS, por ser el inspirador para cada uno de mis pasos dados en mi convivir diario;

A mis padres por ser las guías en el sendero de cada acto que realizo hoy, mañana, y siempre;

A mi novio por ser el incentivo para seguir adelante con cada una de mis aspiraciones profesionales y personales.

*Bella Sánchez*

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar, a nuestro señor Jesús por protegerme y ser la fuente de mi vida, quien me llena de bendiciones y oportunidades cada día.

A mis padres por ser mi ejemplo de superación;

A mis hermanos por estar a mi lado en cada momento;

A mi novio por su paciencia y apoyo incondicional en cada uno de las decisiones que tomo;

Al Ing. Marcelo Gallardo por su tutoría;  
y,

A todas las personas que contribuyeron con un granito de arena en la obtención de mi título.

*Bella Sánchez*

## ÍNDICE GENERAL

### CONTENIDO

Portada.....	i
Aprobación del tutor .....	ii
Declaración de autenticidad .....	iii
Derechos de autor.....	iv
Aprobación de los miembros del tribunal de grado .....	v
Dedicatoria .....	vi
Agradecimiento .....	vii
Índice general .....	viii
Índice de gráficos .....	xii
Índice de tablas.....	xv
Resumen ejecutivo .....	xviii
Abstract .....	xix
CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA.....	1
CAPITULO II. DESCRIPCION DEL EMPRENDIMIENTO .....	7
2. 1. NOMBRE DE LA EMPRESA .....	7
2.2. LOCALIZACION GEOGRAFICA .....	7
2.3. JUSTIFICACION: .....	9
2.4. OBJETIVOS: .....	12
OBJETIVO GENERAL: .....	12
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:.....	12
2.5. BENEFICIARIOS:.....	12
2.6 BENEFICIARIOS DEL PROYECTO.....	13
6. RESULTADOS A ALCANZAR: .....	13
3.1 DESCRIPCION, CARACTERISTICAS Y USOS DEL PRODUCTO.....	14
3.2 ESTUDIO DE LA DEMANDA .....	36
3.2.1 REGRESIÓN LOGARÍTMICA CON MÍNIMOS CUADRADOS .....	37
3.3 ESTUDIO DE LA OFERTA .....	39
3.3.1 REGRESIÓN LOGARÍTMICA CON MÍNIMOS CUADRADOS .....	41
3.4 MERCADO POTENCIAL PARA EL PROYECTO.....	43
3.5 PRECIOS .....	45



3.6 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN:	47
3.7 CANALES DISTRIBUCION	47
3.8 ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN	47
CAPITULO IV. ESTUDIO DE MERCADO:	48
4.1 TAMAÑO DEL EMPRENDIMIENTO	48
4.1.1 PRENSADOR	49
4.1.2 HORNO	49
4.1.3 ARMADORA	50
4.1.4 PULIDORA	50
4.1.5 MAQUINA CORTADORA	51
4.1.6 MAQUINA CLAVADORA DE TACO	51
4.1.7 MAQUINA DESTALLADORA	51
4.1.8 MAQUINA DE COSER INDUSTRIAL	52
CALCULO DE DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA D.P.I REAL	53
4.2 LOCALIZACIÓN	54
4.3 INGENIERIA DE PROYECTO	57
4.3.1 PRODUCTO – PROCESO.	57
4.3.1.1 EL DISEÑO	57
4.3.1.2 LA HORMA	57
4.3.1.3 EL ESCALADO	58
4.3.1.4 EL CORTE	58
4.3.1.5 DESTALLAR	59
4.3.1.6 EL APARADOR	59
4.3.1.7 EL ARMADO	60
4.3.1.8 PULIDORA	60
4.3.1.9 PRENSADORA	61
4.3.1.10 HORNO	61
4.3.1.11 PEGADO DE SUELA	62
4.3.1.12 MAQUINA CLAVADORA DE TACO	62
4.3.1.13 ACABADO DEL CALZADO	63
4.3.2 BALANCE DE MATERIALES (CARACTERÍSTICAS DE MATERIALES E INSUMOS, DIAGRAMA DE FLUJO).	64
4.3.2 PERIODO OPERACIONAL ESTIMADO DE LA PLANTA	65

4.3.3 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN .....	65
4.3.4 DISTRIBUCION DE MAQUINARIA Y EQUIPOS (LAY-OUT).....	66
4.3.4.1 COMPUTADORA.....	66
4.3.4.2 IMPRESORA:.....	66
4.1.7.1 PRENSADOR.....	67
4.1.7.2 HORNO .....	67
4.1.7.3 ARMADORA .....	68
4.1.7.4 PULIDORA .....	68
4.1.7.5 MAQUINA CORTADORA .....	69
4.1.7.6 MAQUINA CLAVADORA DE TACO .....	69
4.1.7.7 MAQUINA DESTALLADORA .....	70
4.3.5.0 MAQUINA DE COSER INDUSTRIAL .....	70
CAPITULO V. ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	70
5.1 ASPECTOS GENERALES .....	70
5.2 DISEÑO ORGANIZACIONAL .....	71
5.3 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA .....	72
5.4 ESTRUCTURA FUNCIONAL .....	73
5.5 MANUAL DE FUNCIONES .....	74
CAPITULO VI. ESTUDIO FINANCIERO: .....	81
6.1 INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS TANGIBLES: .....	81
6.2 INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES: .....	84
6.3 INVERSIONES EN ACTIVOS CIRCULANTES O CAPITAL DE TRABAJO: .....	85
6.4 RESUMEN DE LAS INVERSIONES: .....	85
6.5 FINANCIAMIENTO: .....	85
SISTEMA DE AMORTIZACIÓN ALEMÁN: .....	86
6.6 PLAN DE INVERSIONES:.....	87
6.7 PRESUPUESTO DE GASTOS E INGRESOS .....	87
6.7.1 SITUACIÓN FINANCIERA ACTUAL.....	87
6.7.2 SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADA: .....	89
6.7.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS: .....	90
GASTOS ADMINISTRATIVOS .....	90
GASTOS OPERACIONALES: .....	91

6.7.4 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS: .....	93
6.7.5 FLUJO DE CAJA: .....	94
6.8 PUNTO DE EQUILIBRIO: .....	95
6.9 TASA DE DESCUENTO Y CRITERIOS ALTERNATIVOS PARA LA EVALUCION DE PROYECTOS:.....	96
6.10 VALOR PRESENTE NETO O VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	97
6.11 INDICADORES FINANCIEROS: .....	98
6.12 TASA DE BENEFICIO – COSTO .....	99
6.13 PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION: .....	99
6.14 TASA INTERNA DE RETORNO.....	100
6.15 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	100
CAPITULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	101
7.1 CONCLUSIONES .....	101
7.2 RECOMENDACIONES .....	101
8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	102
ANEXOS .....	103

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

### CONTENIDO

Gráfico N° 01 Árbol de problema .....	8
Gráfico N° 03 Tipo de calzado que usted adquiere .....	21
Gráfico N° 04 Frecuencia en la compra de calzado .....	22
Gráfico N° 05 Actividades en un día cotidiano.....	23
Gráfico N° 06 Incomodidad al llevar el mismo calzado todo el día. ....	24
Gráfico N° 07 Tipos de calzados que utiliza durante la semana .....	25
Gráfico N° 08 Problemas que existe al tener un calzado que no tenga la comodidad	26
Gráfico N° 09 Problemas podría causar el utilizar un zapato que no brinde el confort que sus pies .....	27
Gráfico N° 10 Compra del calzado modificable .....	28
Gráfico N° 11 Este calzado modificable le pueda brindar el confort.....	29
Gráfico N° 12 Precio a pagar por el producto .....	30
Gráfico N° 13 Posibilidad de compra del nuevo producto.....	31
Gráfico N° 14 Características que le atrae del producto .....	32
Gráfico N° 15 Preferencia de colores .....	33
Gráfico N° 16 Lugar de compra del producto .....	34
Gráfico N° 17 Información del producto .....	35
Gráfico N° 18 Demanda .....	37
Gráfico N° 19 Demando Mínimos cuadrados .....	38
Gráfico N° 20 Demando Mínimos cuadrados Lineal .....	39
Gráfico N° 21 Estudio de la Oferta .....	40
Gráfico N° 22 Mínimos Cuadrados Oferta.....	41
Gráfico N° 23 Mínimos Cuadrados Oferta Lineal .....	43
Gráfico N° 24 Mercado Potencial .....	44
Gráfico N° 25 Precio .....	46
Gráfico N° 26 Canales de Distribución .....	47
Gráfico N° 27 Estrategias de comercialización.....	48
Gráfico N° 28 Prensadora.....	49
Gráfico N° 29 Horno .....	50
Gráfico N° 30 Armadora .....	50

Gráfico N° 31 Pulidora.....	50
Gráfico N° 32 Maquina Cortadora .....	51
Gráfico N° 33 Maquina clavadora de taco .....	51
Gráfico N° 34 Destalladora .....	52
Gráfico N° 35 Máquina de coser industrial .....	52
Gráfico N° 36 Tamaño Óptimo .....	53
Gráfico N° 37 Latinoamérica .....	54
Gráfico N° 38 País Ecuador .....	54
Gráfico N° 39 Provincia Tungurahua.....	55
Gráfico N° 40 Cantón Ambato .....	55
Gráfico N° 41 Parroquia Celiano Monge .....	55
Gráfico N° 42 Ciudadela la Pradera .....	56
Gráfico N° 43 Empresa de calzado” Francistyle” .....	56
Gráfico N° 44 Diseño .....	57
Gráfico N° 45 Horma .....	58
Gráfico N° 46 Escalado .....	58
Gráfico N° 47 Corte .....	59
Gráfico N° 48 Aparador .....	59
Gráfico N° 49 Aparador .....	59
Gráfico N° 50 Armador .....	60
Gráfico N° 51 Pulidora.....	60
Gráfico N° 52 Prensadora.....	61
Gráfico N° 53 Horno .....	61
Gráfico N° 54 Pegado de suela.....	62
Gráfico N° 55 Maquina clavadora de taco .....	62
Gráfico N° 56 Acabado del calzado .....	63
Gráfico N° 57 Empaque del calzado .....	63
Gráfico N° 58 Diagrama de flujo .....	64
Gráfico N° 59 Proceso.....	64
Gráfico N° 60 Empresa Francistile .....	65
Gráfico N° 61 Computadora LG .....	66
Gráfico N° 62 Impresora Epson .....	67
Gráfico N° 63 Prensadora.....	67

Gráfico N° 64 Horno .....	68
Gráfico N° 65 Armadora .....	68
Gráfico N° 66 Pulidora.....	68
Gráfico N° 67 Maquina Cortadora .....	69
Gráfico N° 68 Maquina clavadora de taco .....	69
Gráfico N° 69 Destalladora .....	70
Gráfico N° 70 Máquina de coser industrial.....	70
Gráfico N° 71 Diseño Organizacional.....	71
Gráfico N° 72 Estructura Organizativa .....	72
Gráfico N° 73 Estructura Funcional .....	73
Grafico N <sup>a</sup> 74 Sistema de amortización alemán.....	86
Grafico N <sup>a</sup> 75 Punto de equilibrio.....	96

## ÍNDICE DE TABLAS

### CONTENIDO

Tabla N <sup>a</sup> 01 Resultados a alcanzar .....	14
Tabla N <sup>a</sup> 02 Mercado Meta año 2016 .....	19
Tabla N <sup>a</sup> 03 Tipo de calzado que usted adquiere .....	21
Tabla N <sup>a</sup> 04 Frecuencia en la compra de calzado .....	22
Tabla N <sup>a</sup> 5 Actividades en un día cotidiano.....	23
Tabla N <sup>a</sup> 06 Incomodidad al llevar el mismo calzado todo el día.....	24
Tabla N <sup>a</sup> 07 Tipos de calzados que utiliza durante la semana .....	25
Tabla N <sup>a</sup> 08 Problemas que existe al tener un calzado que no tenga la comodidad.....	26
Tabla N <sup>a</sup> 9 Problemas podría causar el utilizar un zapato que no brinde el confort que sus pies .....	27
Tabla N <sup>a</sup> 10 Compra del calzado modificable .....	28
Tabla N <sup>a</sup> 11 Este calzado modificable le pueda brindar el confort .....	29
Tabla N <sup>a</sup> 12 Precio a pagar por el producto .....	30
Tabla N <sup>a</sup> 13 Posibilidad de compra del nuevo producto .....	31
Tabla N <sup>a</sup> 14 Características que le atrae del producto.....	32
Tabla N <sup>a</sup> 15 Preferencia de colores .....	33
Tabla N <sup>a</sup> 16 Lugar de compra del producto .....	34
Tabla N <sup>a</sup> 17 Información del producto.....	35
Tabla N <sup>a</sup> 18 Estudio de demanda .....	36
Tabla N <sup>a</sup> 19 Frecuencia del mercado meta.....	36
Tabla N <sup>a</sup> 20 Fuente: Demanda personal.....	36
Tabla N <sup>a</sup> 21 Mínimos cuadrados Demanda.....	37
Tabla N <sup>a</sup> 22 Mínimos cuadrados .....	38
Tabla N <sup>a</sup> 23 Estudio de la Oferta .....	39
Tabla N <sup>a</sup> 24 Frecuencia del mercado meta Oferta .....	40
Tabla N <sup>a</sup> 25 Oferta Personal.....	40
Tabla N <sup>a</sup> 26 Mínimos cuadrados Oferta.....	41
Tabla N <sup>a</sup> 27 Mínimos cuadrados .....	42
Tabla N <sup>a</sup> 28 Mercado Potencial para el Proyecto.....	43
Tabla N <sup>a</sup> 29 Frecuencia del mercado objetivo del Mercado Potencial .....	43
Tabla N <sup>a</sup> 30 Mercado Potencial personal del Mercado Potencial .....	44
Tabla N <sup>a</sup> 31 Costo del producto modificable” ALICIA” .....	45

Tabla Nª 32 Precio del producto .....	45
Tabla Nª 33 Frecuencia del mercado objetivo precio .....	46
Tabla Nª 34 Precio personal.....	46
Tabla Nª 35 Procesos y Tecnología .....	52
Tabla Nª 36 Calculo D.P.I.....	53
Tabla Nª 37 Tamaño optimo .....	53
Tabla Nª 38 Periodo operacional estimado de la planta.....	65
Tabla Nª 39 Capacidad de producción.....	65
Tabla Nª 40 Manual de Funciones Gerente. ....	74
Tabla Nª 41 Manual de Funciones Asesor. ....	75
Tabla Nª 42 Manual de Funciones Secretaria. ....	76
Tabla Nª 43 Manual de Funciones Departamento Financiero. ....	77
Tabla Nª 44 Manual de Funciones Departamento de Ventas.....	78
Tabla Nª 45 Manual de Funciones Departamento Administrativo. ....	79
Tabla Nª 46 Manual de Funciones Departamento de Producción.....	80
Tabla Nª 47 Inversión en activos fijos tangibles Terreno .....	81
Tabla Nª 48 Fuente: Inversión en activos fijos tangibles Construcción.....	81
Tabla Nª 49 Inversión en activos fijos tangibles Maquinaria .....	81
Tabla Nª 50 Inversión en activos fijos tangibles Equipo de Computo.....	82
Tabla Nª 51 Inversión en activos fijos tangibles Vehículo .....	82
Tabla Nª 52 Inversión en activos fijos tangibles Muebles y Enseres.....	82
Tabla Nª 53 Inversión en activos fijos intangibles.....	84
Tabla Nª 54 Cargo de depreciación y Amortización.....	84
Tabla Nª 55 Activo circulante .....	85
Tabla Nª 56 Pasivo circulante .....	85
Tabla Nª 57 Resumen de inversiones.....	85
Tabla Nª 58 Financiamiento.....	85
Tabla Nª 59 Plan de inversión.....	87
Tabla Nª 60 Situación Financiera Actual.....	88
Tabla Nª 61 Situación Financiera Proyectada.....	89
Tabla Nª 62 Presupuesto de ingresos .....	90
Tabla Nª 63 Gastos Administrativos .....	90
Tabla Nª 64 Servicios Básicos .....	90
Tabla Nª 65 Suministro de Oficina .....	90
Tabla Nª 66 Total Gastos Administrativos .....	91



Tabla N <sup>a</sup> 67 Gastos Operacionales.....	91
Tabla N <sup>a</sup> 68 Insumos.....	91
Tabla N <sup>a</sup> 69 Materiales Indirectos.....	91
Tabla N <sup>a</sup> 70 Mantenimiento de maquinaria y equipo.....	92
Tabla N <sup>a</sup> 71 Salarios.....	92
Tabla N <sup>a</sup> 72 Total Gastos Operacionales .....	92
Tabla N <sup>a</sup> 73 Total Gastos Operacionales .....	92
Tabla N <sup>a</sup> 74 Estado de Resultados .....	93
Tabla N <sup>a</sup> 75 Flujo de Efectivo.....	94
Tabla N <sup>a</sup> 76 Flujo de Caja.....	95
Tabla N <sup>a</sup> 77 Punto de equilibrio.....	95
Tabla N <sup>a</sup> 78 Total de Inversión Inicial .....	97
Tabla N <sup>a</sup> 79 Indicadores Financieros .....	98
Tabla N <sup>a</sup> 80 Análisis de Sensibilidad.....	100

## **RESUMEN EJECUTIVO**

La empresa de calzado “FRANCISTILE” comenzó a funcionar en el año 2005, con la iniciativa del Sr. Francisco Sánchez y su esposa, bajo la figura jurídica de persona natural con el Ruc #180119024-8, es una empresa artesanal dedicada a la producción y comercialización de calzado para niños y caballeros, son artículos de cuero.

Es por esta razón que el presente trabajo de investigación se ha enfocado en la evolución de la industria de calzado basándose en la necesidad diaria de la mujer. Demandando a la industria de calzado nuevos diseños con variedad de estilos, cómodos y confortables.

Los datos arrojados por la investigación de campo aplicada a los clientes potenciales en la provincia de Tungurahua cantón Ambato muestra que el producto a crearse tendrá una excelente acogida ya que presenta ideas innovadoras enfocados a satisfacer las necesidades femeninas cubriendo una demanda totalmente insatisfecha.

Así la propuesta resultante de la investigación me direccionó que el emprendimiento a realizar sobre la creación de un producto de calzado modificable para damas “Alicia” será un éxito ya que no existe ninguna empresa que fabrique el mismo por lo no existe competencia.

### **PALABRAS CLAVES:**

EMPRENDIMIENTO

INDUSTRIA DE CALZADO

CALZADO DE MUJERES

## **ABSTRACT**

The footwear company "FRANCISTILE" began operating in 2005, with the initiative of Mr. Francisco Sánchez and his wife, under the legal figure of natural person with Ruc # 180119024-8, is a craft company dedicated to the production And marketing of footwear for children and men, are leather goods.

It is for this reason that the present research work has focused on the evolution of the footwear industry based on the daily need of women. Demand the shoe industry new designs with a variety of styles, comfortable and comfortable.

The data provided by the field research applied to potential customers in the province of Tungurahua Canton Ambato shows that the product to be created will have an excellent reception as it presents innovative ideas focused on meeting the female needs covering a totally unsatisfied demand.

Thus the proposal resulting from the research directed me that the undertaking to be made on the creation of a shoe product modifiable for ladies "Alicia" will be a success since there is no company that manufactures the same so there is no competition.

### **KEYWORDS:**

**THE COMPANY**

**FOOTWEAR INDUSTRY**

**WOMEN'S FOOTWEAR**

## **CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA**

La necesidad del hombre comienza desde la creación de la humanidad, la misma que da lugar a proteger su cuerpo y sus pies utilizando pieles de animales.

“Existen evidencias que indican que la historia del calzado comienza al final del periodo paleolítico. Entre los diversos utensilios de piedra que utilizaban los hombres de las cavernas para raspar las pieles, podemos identificar que el arte de curtir el cuero es muy antigua.” Según (Amert, 2011, págs. 25-26)

Asumiendo como evidencia que en los hipogeos (galerías subterráneas o pasajes excavados utilizados para entierros múltiples) de los egipcios fueron descubiertas pinturas que representaban la preparación del cuero y de los calzados.

“Teniendo como referencia que el calzado más antiguo del mundo tiene 5.500 años de antigüedad elaborado de una sola pieza de cuero de vaca, encontrado en la provincia de Vayotz Dzor de Alemania, en la frontera con Irán y Turquía” Según (Batista, 2011, págs. 68-69)

Marcando una diferencia entre su utilización ya que el calzado no solo se utilizaba para proteger los pies sino también como símbolo que marcaba las diferencias entre los seres humanos.

“En Egipto, solo los faraones y los dignatarios podían llevar calzado. En Grecia solo los hombres libres podían utilizar calzado, mientras que en Roma los esclavos andaban descalzos y los criminales utilizaban calzado de madera muy pesada.

El calzado más utilizado en esta época era la sandalia, aunque también existía otro tipo de calzado que era la bota.” (Medina, 2013, págs. 15-16)

Son los griegos los que empezaron a adaptar los zapatos para cada actividad como para los guerreros y para los sacerdotes. Logrando que la misma se generalice también por Roma, donde la utilización de calzado se convierte en un símbolo de

status o en amuleto para la buena suerte. Teniendo un gran giro para Edad Media ya que se ignora el uso simbólico del calzado y comienza a ser un gusto estético, logrando ensalzar las virtudes y tapar los posibles defectos de los pies. Marcando los personajes públicos una moda.

“Carlos VIII usaba tacón de punta cuadrada para cubrir sus pies de seis dedos. Luis XIV pone de moda el zapato de tacón para para disimular su corta altura.

En el siglo XVIII la Revolución Francesa busca un calzado cómodo, cediendo el paso a un calzado plano y no de tacón.” Según (Medina, 2013, págs. 18-19)

Con el desarrollo industrial dominante en el siglo XIX aparecen nuevos modelos y formas de fabricar calzado. En esta época aparece un modelo imborrable: el calzado Oxford.

Llegando a ser una época importante para la época del calzado gracias a la maquinaria, empezando a hablar de la industria de calzado y a fines del siglo XIX se la da la producción en serie.

Logrando identificar que un artesano de calzado también llamado zapatero es la persona o grupo de personas que cuyo oficio es la fabricación y reparación de calzado

En esta época, encargarse un par de calzado a un artesano era un signo de distinción social.

“En el siglo XX era el siglo del calzado femenino, poco a poco las mujeres tenían que sustituir en el trabajo a los hombres de la guerra, volviendo un look andrógino y práctico es decir vuelve el calzado bajo.” Según (Medina, 2013, pág. 20)

En los años 50 llega el tacón de aguja o stiletto, que viene a ser un modelo alto y sutil, mientras que el calzado bajo llamado “bailarina se difunde a través de medios masivos como el cine. Volviendo en las últimas décadas al calzado alto o plataforma,

mostrando una nueva tendencia en la última década del siglo XX de una gran variedad de modelos.

En la actualidad la producción masiva de calzado se utiliza diferentes tipos de materiales que detallados se los puede enumerar como el cuero, caucho, sintético corcho y materiales de plástico.

La industria de calzado, es un conjunto de actividades de diseño, fabricación, distribución, comercialización de todo tipo de calzado. La misma que puede agruparse por productos como zapatillas deportivas, calzado para niños, calzado para damas, botas, casuales, ortopédicos cubriendo la necesidad que tiene cada persona para su vida cotidiana.

La misma que también es analizada sobre la cadena productiva. Suministros de materiales, diseño, producción, distribución y comercialización. Logrando una gran cantidad de mano de obra, debido a que no en todos los procesos automatizados se aplica las fases de fabricación.

“El consumo de calzado es una demanda mundial que exige una constante innovación en diseños. La industria de calzado en Latinoamérica tiene un enorme mercado de perfil importador centrándonos especialmente: Brasil, Chile, Ecuador y México.” “Según (Cepeda, 2013, pág. 29)

Dentro de la industria de calzado en Ecuador se ha logrado un desarrollo e innovación en nuestro país generando más de 100 mil empleos. Gracias a la política gubernamental de incrementar el arancel para la importación de calzado, estimulando la producción nacional dinamizando su cadena productiva. El ministerio de industrias y productividad a trabajo desde el año 2008 en cada una de las etapas de la cadena de valor del sector del calzado, apoyando la comercialización mediante el fortalecimiento del mismo mediante asesorías y capacitaciones permanentes y específicas para los empresarios artesanos, medianos, industrias y emprendimientos, con el propósito de motivar la generación de nuevas líneas y colecciones de zapatos nacionales de alta calidad.

“Cumpliendo con el objetivo del Gobierno Nacional de transformar el patrón de especialización de la economía ecuatoriana. Generando nuevos esquemas de generación, distribución y redistribución de la riqueza, reduciendo la vulnerabilidad de la economía ecuatoriana.” Según (Matriz Productiva, 2012)

“El objetivo con mayor relevancia es la de Asegurar la soberanía y eficiencia de los sectores estratégicos para la transformación industrial y tecnológica, permitiendo generar riqueza y elevar en forma general el nivel de vida en nuestra población” Según (Plan Nacional del Buen Vivir, 2013)

“La producción anual de calzado en Ecuador es de 32 millones de pares de zapatos que representa un monto de USD 560 millones en ventas aproximadamente, con un consumo per cápita de 2.13 pares por habitante.” Según (Ministerio de Industrias y Productividad, s.f.)

La industria de calzado en nuestro Ecuador está inmersa en continuos procesos de innovación, principalmente en las provincias con mayor avance industrial como son: Tungurahua, Azuay, Pichincha y Guayas.

Mencionando como las principales innovaciones que han generado mayor interés es el calzado son las líneas especializadas como para pies diabéticos, artríticos, varicosos y con espolón calcáneo (inflamación en el talón a causa de estiramientos excesivos)

Reivindicándonos en la Zona de planificación 3 la misma que se caracteriza por su ubicación geográfica estratégica. Pues constituye una conexión importante en la Sierra y la Amazonia, constituida por 4 provincias (Cotopaxi, Chimborazo, Pastaza y Tungurahua) contando con 30 cantones y 139 juntas parroquiales para optimizar la prestación de servicios y acercarlos a la ciudadanía. Según (Agenda Zonal del Buen Vivir, 2012)

La misma que posee una diversidad de pisos climáticos y de ecosistemas enmarcados en paisajes típicos como piedemonte Andino, relieves montañosos.

Logrando impulsar las cadenas productivas, como la elaboración de cacao, café, elaborados del pescado y maricultura, productos lácteos, derivados del petróleo, metalmecánica, químicos y farmacéuticos, papel y cartón, finalizando con el plástico, caucho, tecnología, turismo y logística

Priorizando el estudio en el fortalecimiento la de conectividad regional, nacional e internacional para la integración territorial productiva y comercial.

Impulsando el crecimiento de la pequeña y mediana industria en el marco de la Agenda zona, priorizándonos en la provincia de Tungurahua.

“La industria de calzado en Tungurahua ha experimentado un importante crecimiento en las últimas estadísticas incrementa el nivel de manufactura a 32 millones de pares de zapatos representando el consumo de 2.13 pares de zapatos por habitante “Según (Caltu, 2014)

Este último año ha registrado 4500 productores a escala de grandes medianos y pequeñas empresas con un mayor número de producción específicamente la ciudad de Ambato llamada también “La ciudad del calzado” generando oportunidades de trabajo y producción. Según (Caltu, 2014)

La misma que genera una idea de emprendimiento en la ciudad de Ambato cumpliendo con ciertas características cada producto debe adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado.

Centrándonos como objeto de estudio a las damas, las mismas que se caracterizan por ser buenas compradoras demandando un calzado que satisfaga cada una de actividades cotidianas priorizando un calzado cómodo, duradero.

De acuerdo con el estudio en Estados Unidos llevar un calzado que no sea cómodo, causara dolor de espalda, piernas tobillos, pies y alteraciones en la forma de caminar de una persona. Según (Cueva, 2014, pág. 18)



Para evitar estos posibles problemas de salud es recomendable elegir un calzado adecuado y cómodo.

- Ortopédico, con estabilidad para caminar
- Elegir un par de zapatos que vayan de acuerdo a su actividad diaria.
- Calzado elaborado con materiales de calidad, absorbentes a la humedad y con una suela flexible

En el momento de adquirir un calzado es importante que estos serán 100 por ciento cómodos que se ajusten a tus necesidades diarias

Identificando la carencia del mismo al no contar con un calzado para damas ajustable a su rutina diaria, llegando a la conclusión que se necesita un calzado que tenga la facilidad de cambiar el tipo de tacón del calzado.

Teniendo la facilidad de que cada mujer puede adaptarse a su ritmo de vida cotidiano con un solo calzado como: ama de casa, trabajadora y ocasiones estudiante. El proyecto a describir es un emprendimiento que da lugar a la creación un calzado para damas que se pueda modificar, es decir que tenga varias opciones de calzado en un mismo producto.

Logrando adquirir un par de zapatos que tenga la opción de cambiar su estilo con solo un movimiento, dando paso a nuestro emprendimiento en curso llamado “Calzado modificable para dama “Alicia” el mismo que permite modificar a un calzado de tacón alto de 8 centímetros en un tacón medio de 4 centímetros fundamentando a realizar un producto que pueda utilizar de manera continua.

Aportando con grandes beneficios increíbles a nuestra salud corporal, ya que si una dama utiliza un calzado de tacón delgado para un momento determinado y si en otro necesita caminar cómodamente podrá modificar su calzado y tener cómodamente un calzado con tacón cuadrado ahorrando tiempo, esfuerzo y dinero.

Evitar la aparición de callos e inflamaciones musculares como de dolor de espalda y rodilla provocadas por sobrellevar la presión de llevar zapatos de tacón.

## **CAPITULO II. DESCRIPCION DEL EMPRENDIMIENTO**

### **2. 1. NOMBRE DE LA EMPRESA**

FABRICA DE CALZADO “FRANCISTILE”

### **2.2. LOCALIZACION GEOGRAFICA**

<b>CONTINENTE:</b>	AMERICA
<b>REGION:</b>	AMERICA DEL SUR
<b>PAIS:</b>	ECUADOR
<b>PROVINCIA:</b>	AMBATO
<b>CANTON:</b>	AMBATO
<b>PARROQUIA:</b>	CELIANO MONJE
<b>CIUDADELA:</b>	LA PRESIDENCIAL

## ÁRBOL DEL PROBLEMA

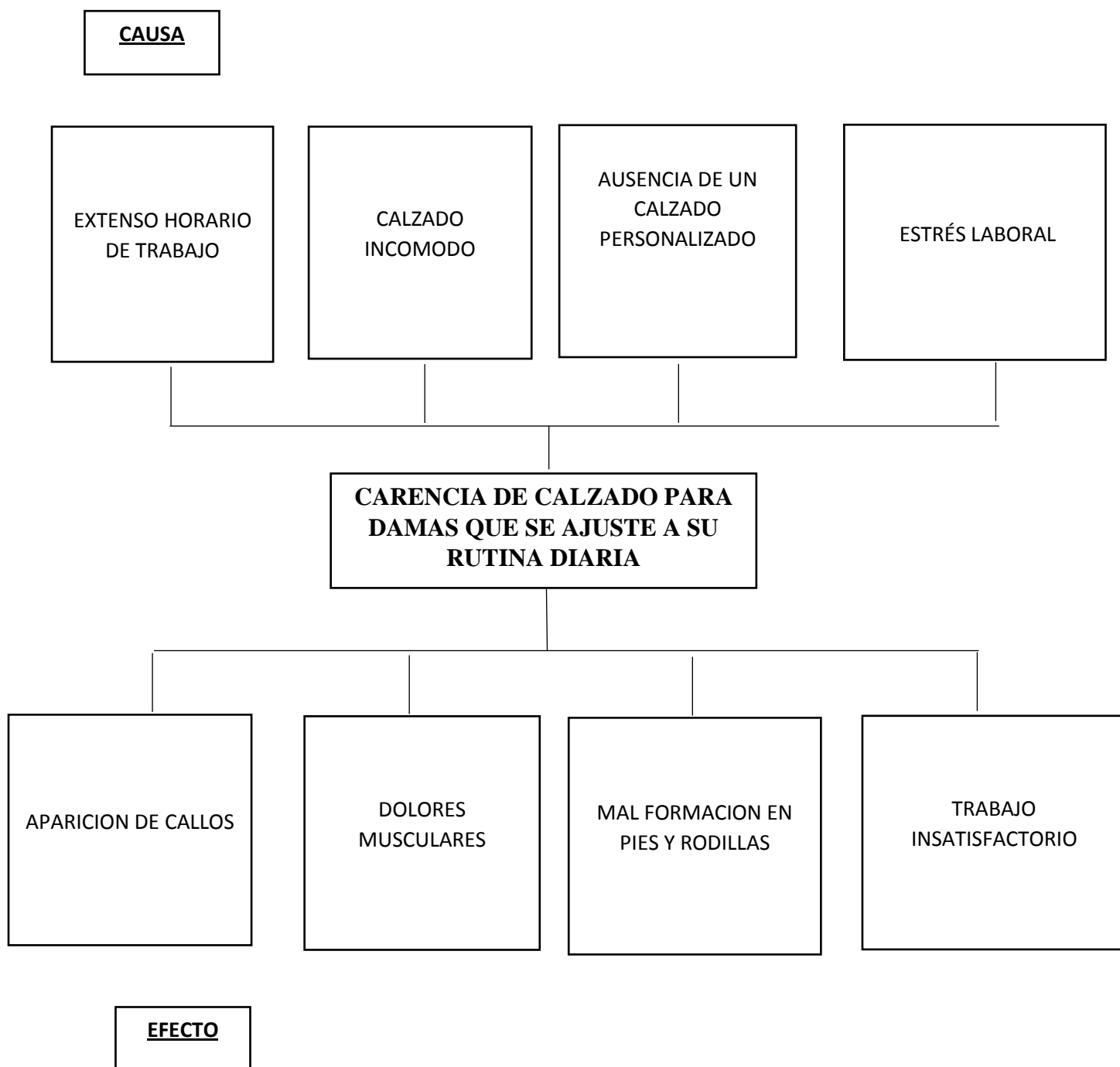


Grafico N° 01 Árbol de problema  
Realizado por: Bella Sánchez

### **2.3. JUSTIFICACION:**

Uno de los temas más importantes en el país es el desarrollo y crecimiento de su economía, logrando tener un mejoramiento de vida de sus residentes, mediante la adquisición de bienes y servicios para satisfacer sus carestías.

La misma que también es analizada sobre la cadena productiva, logrando una gran cantidad de mano de obra, considerando las nuevas políticas nacionales e internacionales de la economía se han generado cambios en el mercado. Conduciendo a las empresas a diseñar nuevas estrategias de competitividad y productividad.

Ecuador es un país Latinoamericano que tiene como iniciativa emprender proyectos que tengan como objetivos de satisfacer las necesidades de las personas, Teniendo como respaldo el apoyo del Gobierno Nacional.

El mismo se compromete a “Trasformar el patrón de especialización de la economía ecuatoriana, generando nuevos esquemas de generación, distribución, redistribución de la riqueza, Reduciendo la vulnerabilidad de la economía ecuatoriana. “Según (Matriz Productiva, 2012)

“La producción de calzado en el Ecuador es de 32 millones de pares de zapatos que representa un monto de USD 560 millones en ventas aproximadamente, con un consumo de 2.13 pares de zapatos por habitante” Según El ministerio de Industrias y Productividad

Centrándonos en la Zona de planificación 3 que cuenta con 4 provincias (Cotopaxi, Chimborazo, Pastaza y Tungurahua) Según (Agenda Zonal del Buen Vivir, 2012)

Específicamente en la provincia de Tungurahua, cantón Ambato la misma que es reconocida por ser una de las industrias de calzado que aporta con innovación, comercializando líneas especializadas tales como; para pies diabéticos, artríticos,

varicosos y con espolón calcáneo (inflamación en el talón a causa de estiramientos excesivos).

Posicionándose como la primera provincia en la industrialización del calzado debido al número de productores representados en grandes, medianas y pequeñas empresas de calzado.

Alcanzando la ciudad de Ambato el nombre de la “La ciudad del calzado”, generando un mayor número de empleos y productividad, enmarcándose específicamente en desarrollar empresas con principios morales, eficientes, funcionales y valores éticos.

“La industria de calzado en Tungurahua ha experimentado un importante crecimiento en el 2014 a 32 millones de pares de zapatos representando el consumo de 2.13 pares de zapatos por habitante” Según (Caltu, 2014)

“Este último año ha registrado alrededor 4500 productores a escala de grandes medianos y pequeñas en la ciudad de Ambato”. Según (Caltu, 2014)

Logrando las industrias de calzado estar comprometidas a apoyar y fortalecer sus procesos comprometidas a desarrollar un producto de calidad dirigido a satisfacer las necesidades de los clientes.

Considerando que la industria de calzado evoluciona a medida que la necesidad surja para el mismo en el momento adecuado. Demandando a la industria de calzado nuevos diseños con variedad de estilos, cómodos y confortables.

La industria de calzado, es un conjunto de actividades de diseño, fabricación, distribución, comercialización de todo tipo de calzado

La misma que da inicio a un emprendimiento en la fabricación de calzado para damas que apueste en el mercado interno y externo con un producto de calidad dirigido a satisfacer a la mujer de hoy. La cual se desenvuelve en diferentes campos

teniendo como prioridad permitir cumplir con sus tareas diarias de una manera satisfactoria.

Logrando que el mismo pueda modificarse a un calzado de tacón alto de 8 centímetros en un tacón medio de 4 centímetros es decir multifuncional al momento de una dama realice sus actividades cotidianas con un beneficio adicional que representa a que el calzado se adapte a las actividades diarias y no la persona adaptarse al modelo del calzado.

Teniendo como beneficio que las damas utilicen calzado exclusivo para cada ocasión. Los mismos que aportara con grandes beneficios en su salud como la de evitar la aparición de callos e inflamaciones musculares como dolor de espalda y rodilla provocados por sobrellevar la presión que crea al usar tacones

La creación de un calzado modificable para damas es un emprendimiento que traerá beneficios, ya que permitirá tener un mismo par de zapatos con dos tipos de tacones ahorrando dinero y tiempo al cambiarse de un par zapatos con tacón alto a uno con tacón bajo y viceversa.

Cumpliendo con nuestro objetivo de crear un calzado que se ajuste a las actividades cotidianas de una dama contando adicionalmente con un producto de calidad, diseños exclusivos y excelente precio.

## **2.4. OBJETIVOS:**

### **OBJETIVO GENERAL:**

Crear un producto de calzado modificable para damas “Alicia”

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Realizar un estudio de mercado para determinar el grado de factibilidad en la creación del calzado modificable para damas “Alicia” en la ciudad de Ambato en el periodo agosto 2016 – marzo 2017.
- Realizar un estudio técnico para determinar el grado de factibilidad en el proceso de producción del calzado modificable para damas “Alicia”.
- Realizar un estudio financiero y económico para demostrar la viabilidad financiera.

## **2.5. BENEFICIARIOS:**

### **INSTITUCION O EMPRESA BENEFICIARIA:**

FABRICA DE CALZADO “FRANCISTILE”

La empresa de calzado “FRANCISTILE” comenzó a funcionar en el año 2005, con la iniciativa del Sr. Francisco Sánchez y su esposa, bajo la figura jurídica de persona natural con el Ruc #180119024-8, es una empresa artesanal dedicada a la producción y comercialización de calzado para niños y caballeros, son artículos de cuero con estilos muy innovadores, dirigido a satisfacer las necesidades de las personas brindando productos con altos estándares de calidad.

“FRANCISTILE” en una empresa, en la que el manejo es realizado por el Sr. Francisco Sánchez y su esposa quienes son los propietarios de la misma, contando con valores y principios como la puntualidad, disciplina honradez y perseverancia conjuntamente con la filosofía empresarial de HACER PRODUCTOS DE

CALIDAD, permitiendo que la empresa se mantenga en el mercado logrando obtener mayor rentabilidad.

“FRANCISTILE” cuenta con una matriz ubicada en la ciudad de Ambato en la ciudadela la presidencial

## **2.6 BENEFICIARIOS DEL PROYECTO**

“FRANCISTILE” cuenta con zonas de aporte económico y social que genera el emprendimiento a la sociedad y a los beneficiarios ubicadas en la región Costa y Oriente incursionando en la región Sierra con la línea de calzado para caballeros, niños y actualmente para damas.

## **6. RESULTADOS A ALCANZAR:**

<p><b>OBJETIVO GENERAL:</b>          Crear un producto de calzado modificable para damas “Alicia”</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar un estudio de mercado para determinar el grado de factibilidad en la creación del calzado modificable para damas “Alicia” en la ciudad de Ambato en el periodo agosto 2016 – marzo 2017.</li> <li>• Realizar un estudio técnico para determinar el grado de factibilidad en el proceso de producción del calzado modificable para damas “Alicia”.</li> <li>• Realizar un estudio financiero y económico para demostrar la viabilidad financiera.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creación del Calzado modificable para damas “Alicia”.</li> <li>• Conocer la demanda del mercado</li> <li>• Estrategia de ventas para nuestro grupo meta.</li> <li>• Estudio financiero y económico del mercado</li> </ul>
--	--



### **CAPITULO III. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1 DESCRIPCION, CARACTERISTICAS Y USOS DEL PRODUCTO**

##### DESCRIPCIÓN:

- El calzado para damas modificable Alicia en un emprendimiento en la industria del calzado, ya que cuenta con un estilo innovador y con diferentes estilos.

Este calzado tiene como objetivo principal adaptarse a las necesidades diarias de una dama. Las mismas que son diversas de acuerdo a su vida cotidiana. La misma que le permitirá a la dama comprar un par de zapatos que pueda modificarse en 2 pares de calzado. Logrando modificarse de un zapato de tacón alto a uno medio.

Logrando tener a su disposición un calzado multiuso, que se adaptara fácilmente a las actividades diarias.

##### CARACTERISTICAS:

- El calzado modificable Alicia como su nombre lo representa es un calzado para damas, realizado con materiales 100 por ciento cuero de excelente calidad, con un diseño casual comfortable a la hora de usar ya que cuenta con un diseño ortopédico adaptable a la forma del pie.

Contando con múltiples beneficios en la salud como la evitación de callos e inflamaciones musculares como dolor de espalda y rodilla.

##### USOS

- Calzado de uso diario

- Adaptable a las diferentes actividades diarias
- Uso continuo evita problemas de salud e inflamaciones en rodillas, espalda y aparición de callos.

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE MARKETING Y GESTIÓN DE NEGOCIOS**

**ENCUESTA**

**OBJETIVO:**

Conocer el grado de aceptación en el mercado de un nuevo producto Calzado modificable para damas” Alicia”.

**INSTRUCCIONES:**

- Marque con una X la alternativa que considere correcta
- Lea determinadamente antes de seleccionar la respuesta
- No se acepta tachones ni borrones

**1. ¿Qué tipo de calzado adquiere usted?**

- Casual
- Deportivo
- Formal

**2. ¿Con que frecuencia compra calzado?**

- Quincenal
- Mensual
- Trimestral
- Semestral
- Cada año

**3. ¿Qué tipo de actividades realiza en un día cotidiano?**

- Trabaja
- Es ama de casa
- Estudia

**4. ¿En distintas ocasiones le ha parecido incomodo llevar el mismo calzado todo el día, para sus diferentes actividades?**

- Si
- No

- 5. ¿Cuántos tipos de calzados distintos utiliza durante la semana?**
- 1-2
  - 3-4
  - 5-6
- 6. ¿Conoce usted sobre los posibles problemas que existe al tener un calzado que no tenga la comodidad que sus pies necesitan?**
- Si
  - No
- 7. ¿De acuerdo a su criterio que problemas podría causar el utilizar un zapato que no brinde el confort que sus pies necesitan?**
- Dolor de espalda
  - Dolor de rodillas
  - Callos
  - Inflamaciones
- 8. ¿Le gustaría adquirir un calzado modificable que pueda cambiarse de tacón alto de 8 centímetros en un tacón medio de 4 centímetros?**
- Si
  - No
- 9. ¿Cree que este calzado modificable le pueda brindar el confort y la comodidad que usted necesita?**
- Si
  - No
- 10. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por este producto?**
- 45-65 dólares
  - 66-86 dólares
  - 87-100 dólares
- 11. ¿Qué posibilidad hay que compre el producto?**
- Lo compraría en cuanto estuviera en el mercado

- Lo compraría después de un tiempo
- No creo que lo compre
- No lo compraría

**12. ¿Cuál o cuáles de los siguientes aspectos le atraerían del producto**

- Precio
- Diseño
- Comodidad

**13. ¿Preferencia de los colores de calzado?**

- Negro
- Café
- Beige
- Otros.....

**14. ¿Dónde le gustaría adquirir este producto?**

- Tienda especializada
- Grandes Almacenes
- Internet
- Otras.....

**15. ¿A través de que medio le gustaría tener más información sobre este producto?**

- Anuncios en prensa
- Revista
- Correo
- Televisión
- Vallas publicitarias
- Folletos
- Radio
- Internet

## MERCADO META PROYECTADO

TCP = 2014

TCP = TASA DE NATALIDAD- TASA DE MORTALIDAD

TCP = 18.87-5.04

TCP= 13.83

AÑOS	MERCADO META	TCP
2010	170.026	
2011	193.541	13.83 %
2012	220.308	13.83 %
2013	250.777	13.83 %
2014	285.459	13.83 %
2015	324.938	13.83 %
2016	369.877	13.83 %

Tabla N° 02 Mercado Meta año 2016

Realizado por: Bella Sánchez

## SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

La creación de un calzado para damas modificable “ALICIA” se realizará en la Provincia de Tungurahua, cantón Ambato la misma que para el tamaño de la muestra nos centraremos en la población económicamente activa de acuerdo a los últimos datos recolectados del INEC.



Provincias	<input type="radio"/>	Cantones:	<input type="radio"/>
2010			
TUNGURAHUA			
AMBATO			
<input type="button" value="Consultar"/>			
Total		<b>329.856</b>	
Mujeres		<b>170.026</b>	
Hombres		<b>159.830</b>	

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

n: tamaño de la muestra

Z: nivel de confianza 95%

P: probabilidad a favor 50 %

Q: probabilidad en contra 50 %

N: población de universo

e: nivel de error 0.05%

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

$$n = \frac{1.96^2 (0.50)(0.50)(369.877)}{0.05^2 (369.877 - 1) + (1.96)^2 (0.50)(0.50)}$$

$$n = \frac{355229.8708}{925.6504}$$

$$n = 383.76$$

La muestra para el año 2016 es de 384 personas en la Provincia de Tungurahua, cantón Ambato. Utilizando como técnica de recolección de datos la Encuesta.

### 1) ¿Qué tipo de calzado adquiere usted?

Casual	86	22.40%
Deportivo	18	4.69%
Formal	280	72.92%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 03 Tipo de calzado que usted adquiere  
Realizado por: Bella Sánchez

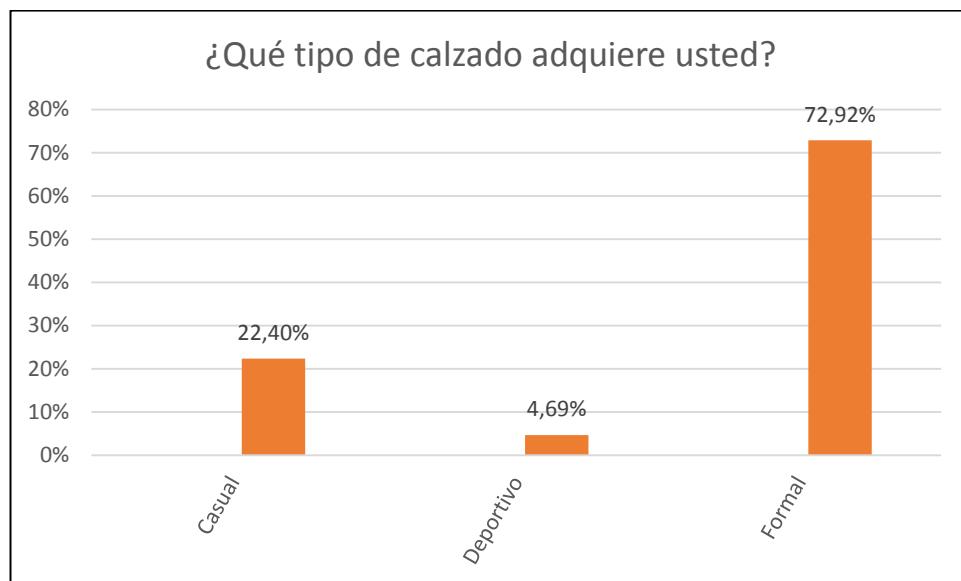


Gráfico N° 03 Tipo de calzado que usted adquiere  
Realizado por: Bella Sánchez

### **ANALISIS:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato se puede resaltar que las mujeres adquieren el 72,92% calzado formal, el 22,40% calzado casual y el 4,69% calzado deportivo.

### **INTERPRETACION:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato las mujeres adquieren en su mayoría calzado formal.



## 2) ¿Con qué frecuencia compra calzado?

Quincenal	0	0.00%
Mensual	180	46.88%
Trimestral	186	48.44%
Semestral	10	2.60%
Anual	8	2.08%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 04 Frecuencia en la compra de calzado  
Realizado por: Bella Sánchez

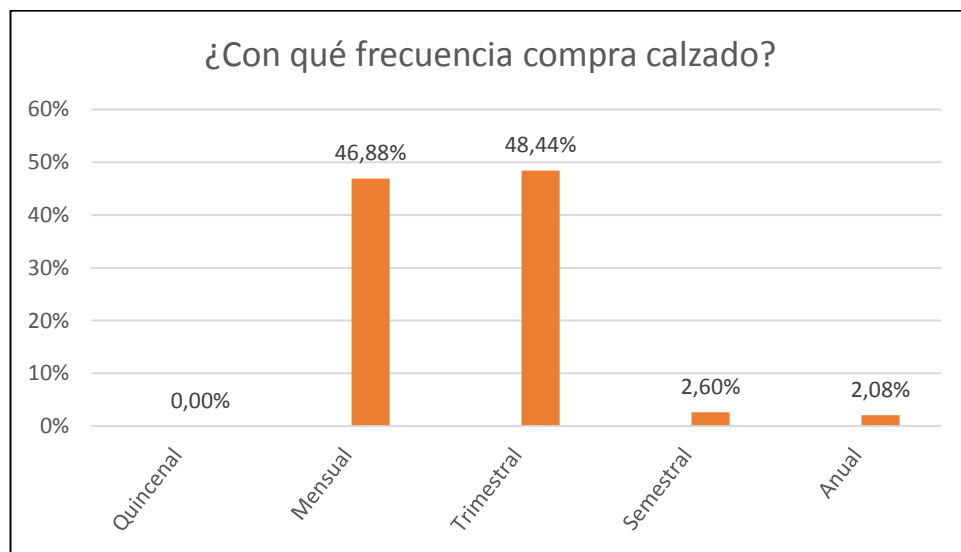


Gráfico N° 04 Frecuencia en la compra de calzado  
Realizado por: Bella Sánchez

### **ANALISIS:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato se puede resaltar que las mujeres adquieren su calzado trimestralmente el 48,44%, mensualmente 46,88%, semestral 2,60% anualmente el 2,08%

### **INTERPRETACION:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato las mujeres adquieren frecuentemente su calzado trimestralmente.

### 3) ¿Qué tipo de actividades realiza en un día cotidiano?

Trabaja	194	50.52%
Es ama de casa	132	34.38%
Estudia	58	15.10%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 5 Actividades en un día cotidiano  
Realizado por: Bella Sánchez

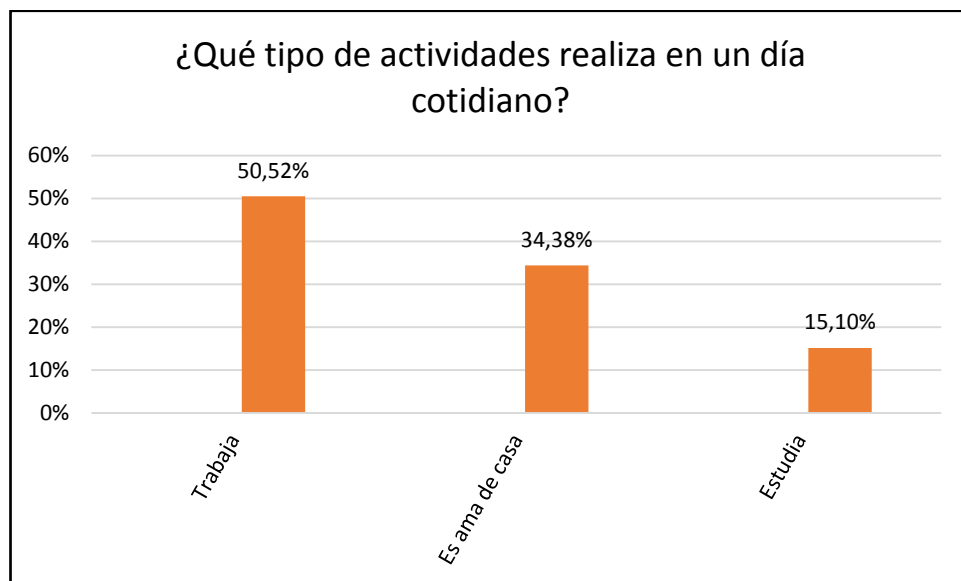


Gráfico N° 05 Actividades en un día cotidiano  
Realizado por: Bella Sánchez

#### **ANALISIS:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato se puede resaltar que las mujeres en su diario cotidiano el 50,52% trabajan, 34,38% son amas de casa y el 15,10% estudian.

#### **INTERPRETACION:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato las mujeres en su día cotidiano trabajan.

**4) ¿En distintas ocasiones le ha parecido incomodo llevar el mismo calzado todo el día, para sus diferentes actividades?**

Si	382	99.48%
No	2	0.52%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 06 Incomodidad al llevar el mismo calzado todo el día.  
Realizado por: Bella Sánchez

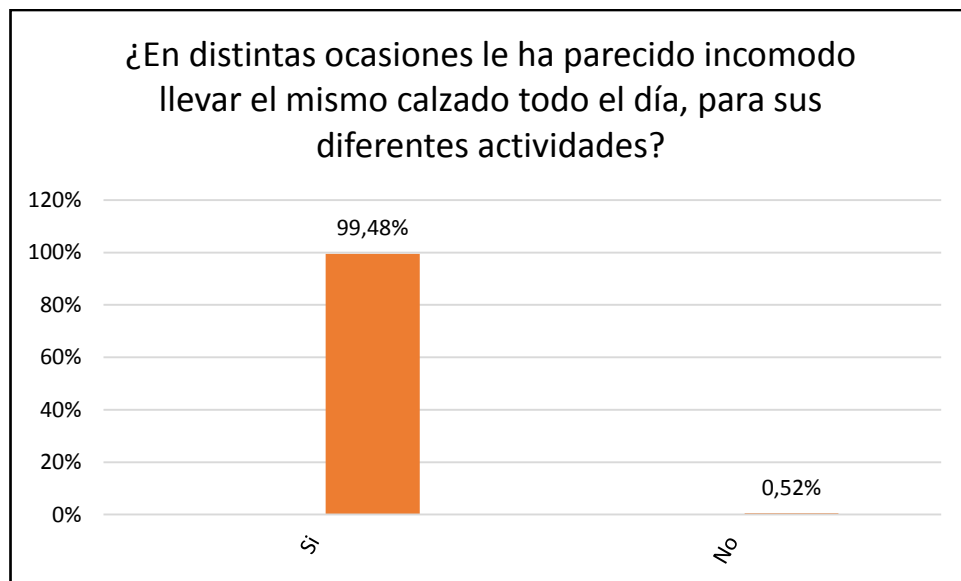


Gráfico N° 06 Incomodidad al llevar el mismo calzado todo el día.  
Realizado por: Bella Sánchez

**ANALISIS:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato se puede resaltar que al 99,48% de las mujeres les parece incomodo realizar sus actividades diarias con un mismo tipo de calzado y al 0,52% no le parece incomodo realizar sus actividades diarias con un mismo calzado.

**INTERPRETACION:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato a las mujeres les parece incomodo realizar diferentes actividades en su día cotidiano con un solo tipo de calzado todo el día.

5) ¿Cuántos tipos de calzados distintos utiliza durante la semana?

"1-2"	117	30.47%
"3-4"	234	60.94%
"5-6"	33	8.59%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 07 Tipos de calzados que utiliza durante la semana  
Realizado por: Bella Sánchez

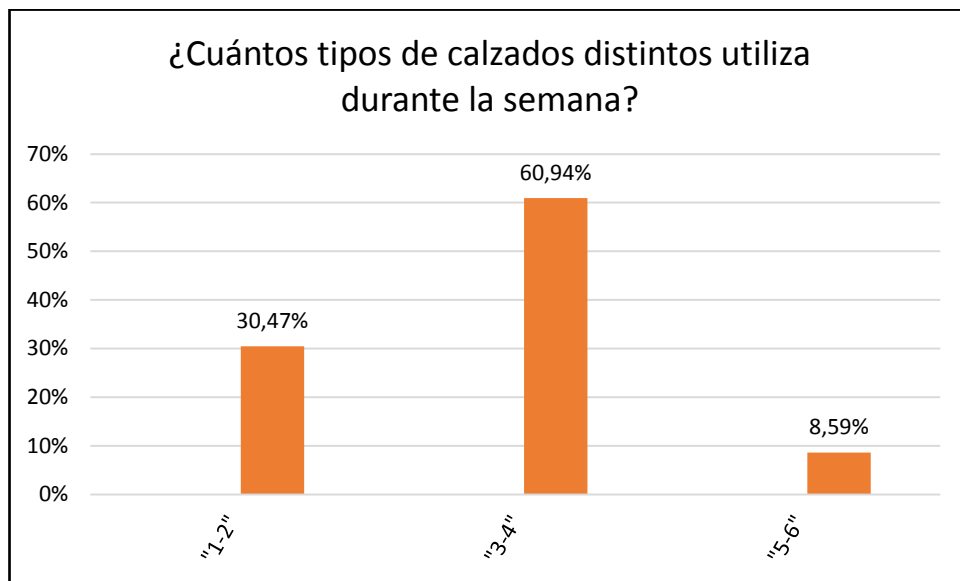


Gráfico N° 07 Tipos de calzados que utiliza durante la semana  
Realizado por: Bella Sánchez

**ANALISIS:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato se puede resaltar que las mujeres durante la semana utilizan de 1-2 pares el 30,47%, 3-4 pares 60,94% y de 5-6 pares 8,59%.

**INTERPRETACION:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato las mujeres durante una semana de actividades diarias utilizan de 3 -4 diferentes pares de calzado.

6) **¿Conoce usted sobre los posibles problemas que existe al tener un calzado que no tenga la comodidad que sus pies necesitan?**

Si	356	92.71%
No	28	7.29%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 08 Problemas que existe al tener un calzado que no tenga la comodidad  
Realizado por: Bella Sánchez

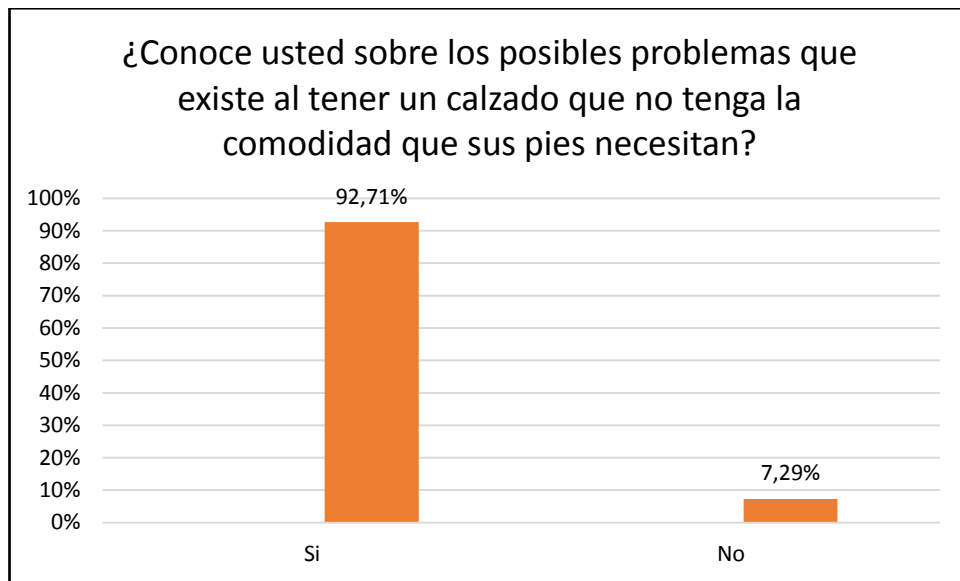


Gráfico N° 08 Problemas que existe al tener un calzado que no tenga la comodidad  
Realizado por: Bella Sánchez

**ANALISIS:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato se puede resaltar que el 92,71% las mujeres conocen sobre los posibles problemas que se tiene al utilizar un calzado incómodo y el 7,29% no lo conoce.

**INTERPRETACION:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato las mujeres en su mayoría conocen los problemas que existe al tener un calzado que no tenga la comodidad que sus pies necesitan.

7) **¿De acuerdo a su criterio qué problemas podría causar el utilizar un zapato que no brinde el confort que sus pies necesitan?**

Dolor de espalda	84	21.88%
Dolor de rodillas	14	3.65%
Callos	192	50.00%
Inflamaciones	94	24.48%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 9 Problemas podría causar el utilizar un zapato que no brinde el confort que sus pies  
Realizado por: Bella Sánchez

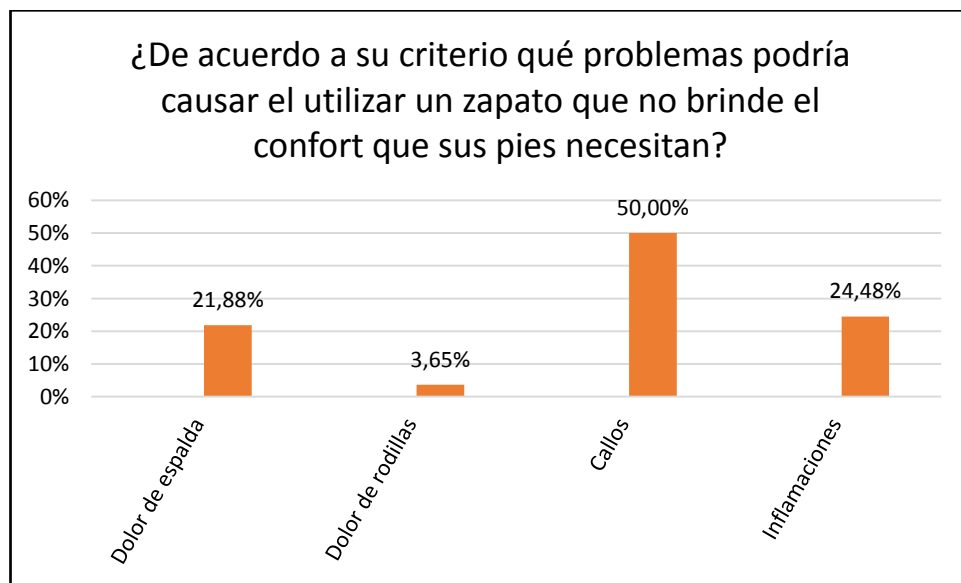


Gráfico N° 09 Problemas podría causar el utilizar un zapato que no brinde el confort que sus pies  
Realizado por: Bella Sánchez

**ANALISIS:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato que las mujeres según su criterio mencionan que al utilizar un calzado que no brinde confort causa problemas en la salud como dolor de espalda 21.88%, dolor de rodillas el 3,65%, callos el 50% e inflamaciones el 24,48%.

**INTERPRETACION:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato las mujeres en su mayoría coinciden que al utilizar un zapato que no brinde el confort que sus pies necesitan provoca callos.

8) **¿Le gustaría adquirir un calzado modificable que pueda cambiarse de tacón alto de 8 centímetros en un tacón medio de 4 centímetros?**

Si	384	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 10 Compra del calzado modificable  
Realizado por: Bella Sánchez

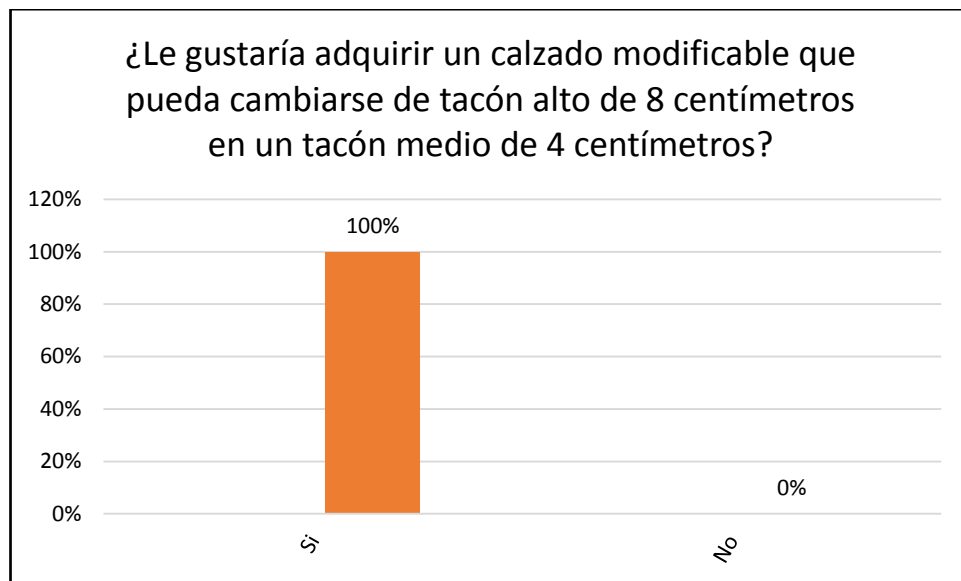


Gráfico N° 10 Compra del calzado modificable  
Realizado por: Bella Sánchez

**ANALISIS:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato se puede resaltar que las mujeres en 100% si les gustaría adquirir un calzado modificable que se pueda cambiar de tacón alto de 8 centímetros en un tacón medio de 4 centímetros.

**INTERPRETACION:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato las mujeres en su totalidad les gustaría adquirir un calzado modificable que se pueda cambiar a dos tipos de tacones diferentes de tacón alto de 8 centímetros en un tacón medio de 4 centímetros.

**9) ¿Cree que este calzado modificable le pueda brindar el confort y la comodidad que usted necesita?**

Si	356	92.71%
No	28	7.29%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 11 Este calzado modificable le pueda brindar el confort  
Realizado por: Bella Sánchez

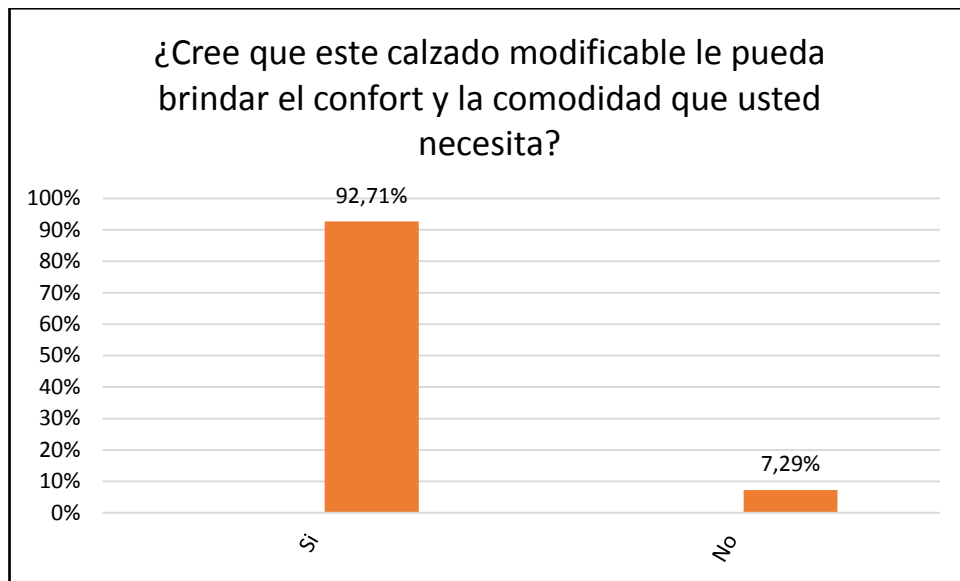


Gráfico N° 11 Este calzado modificable le pueda brindar el confort  
Realizado por: Bella Sánchez

**ANALISIS:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato las mujeres contestaron en un 92,71% que un calzado modificable si puede brindar confort y comodidad mientras tanto un 7,29 % contradicen.

**INTERPRETACION:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato las mujeres si creen que un nuevo tipo de calzado modificable pueda brindarles confort y comodidad al utilizarlos.



### 10) ¿Cuánto está dispuesto a pagar por este producto?

"45-65"	206	53.65%
"66-86"	160	41.67%
"87-100"	18	4.68%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 12 Precio a pagar por el producto  
Realizado por: Bella Sánchez

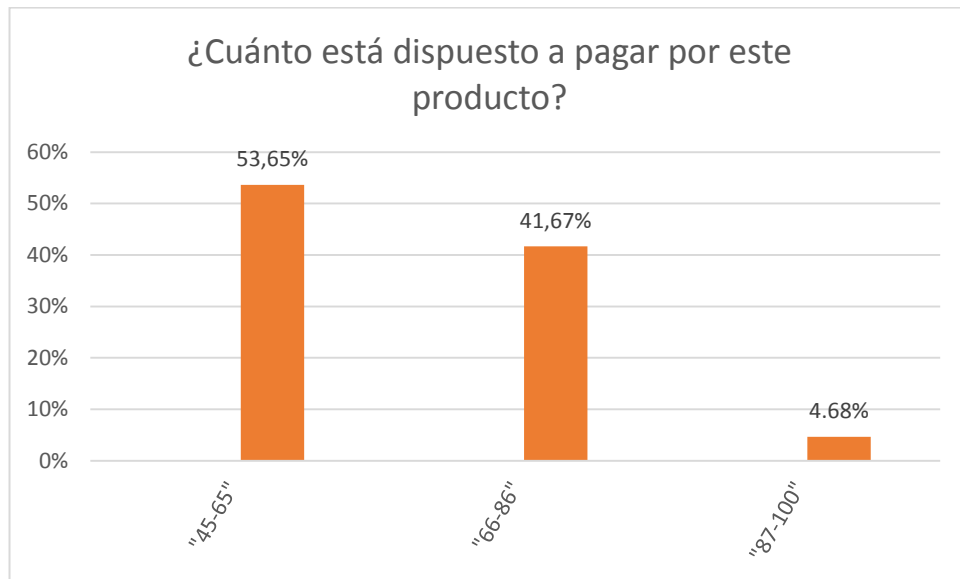


Gráfico N° 12 Precio a pagar por el producto  
Realizado por: Bella Sánchez

### ANALISIS:

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato se puede resaltar que las mujeres están dispuestas a pagar por un calzado modificable de 45-65 dólares el 53,65%, 66-86 dólares el 41,67% y de 87-100 dólares el 4,68%.

### INTERPRETACION:

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato las mujeres esta dispuestas a pagar un calzado modificable de 45-65 dólares.

### 11) ¿Qué posibilidad hay que compre el producto?

Lo compraría en cuanto estuviera en el mercado	384	100%
Lo compraría después de un tiempo	0	0.00%
No creo q lo compre	0	0.00%
No lo compraría	0	0.00%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 13 Posibilidad de compra del nuevo producto  
Realizado por: Bella Sánchez

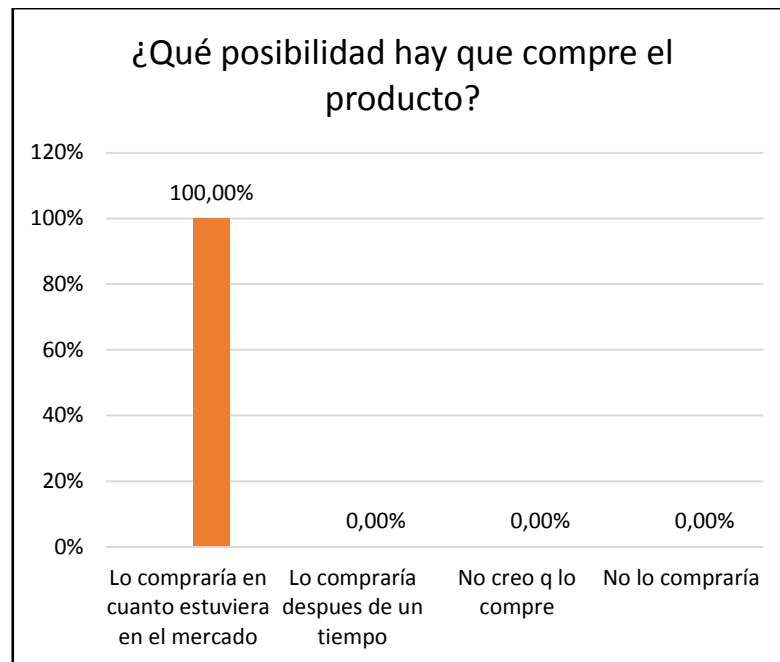


Gráfico N° 13 Posibilidad de compra del nuevo producto  
Realizado por: Bella Sánchez

### ANALISIS:

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato se puede resaltar que las mujeres comprarían el producto el 100%.

### INTERPRETACION:

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato las mujeres si comprarían el calzado modificable “Alicia” en cuanto estuviera en el mercado.

**12) ¿Cuál o cuáles de los siguientes aspectos le atraerían del producto?**

Precio	71	18.49%
Diseño	223	58.07%
Comodidad	90	23.44%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 14 Características que le atrae del producto  
Realizado por: Bella Sánchez

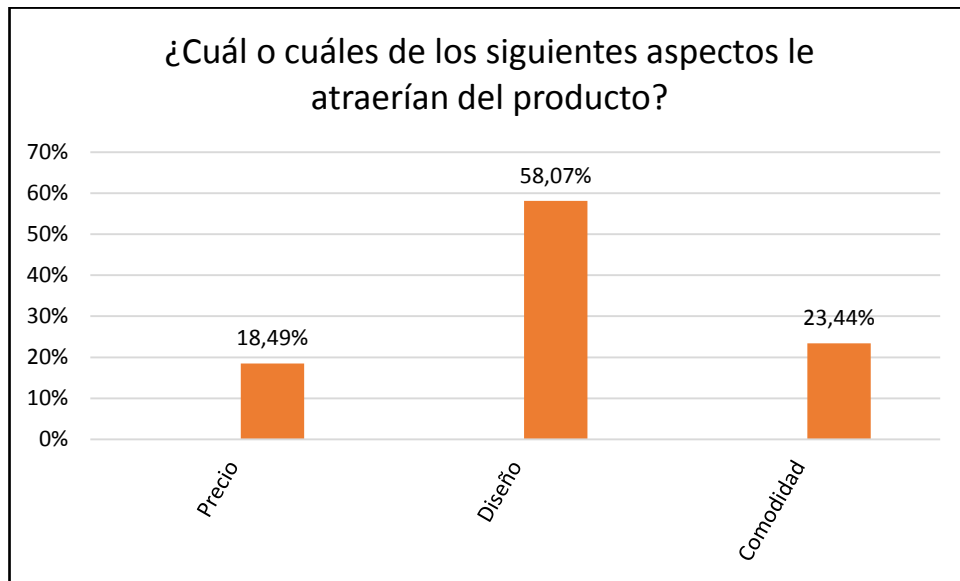


Gráfico N° 14 Características que le atrae del producto  
Realizado por: Bella Sánchez

**ANALISIS:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato se puede resaltar que los aspectos que les atraerían del producto sería el 18,49% el precio, diseño el 58,07% y la comodidad el 23,44%.

**INTERPRETACION:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato el mayor atractivo de un calzado es el diseño.

### 13) ¿Preferencia de colores de calzado?

Negro	184	47,92%
Café	176	45,83%
Beige	24	6,25%
Otros	0	0,00%
Total	384	100%

Tabla N<sup>a</sup> 15 Preferencia de colores  
Realizado por: Bella Sánchez

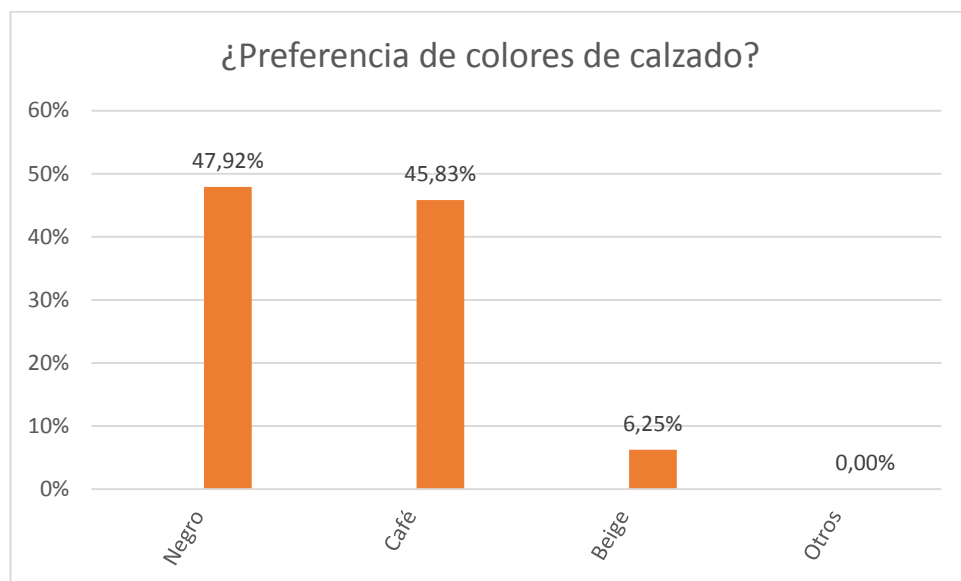


Gráfico N° 15 Preferencia de colores  
Realizado por: Bella Sánchez

#### **ANALISIS:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato la preferencia de color al momento de adquirir un calzado es en color negro el 47,92%, café el 45,83% y en beige el 6,255

#### **INTERPRETACION:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato las mujeres al momento de adquirir un calzado lo prefieren de color negro.

#### 14) ¿Dónde le gustaría adquirir este producto?

Tienda especializada	104	27.08%
Grandes almacenes	87	22.66%
Internet	193	50.26%
Otras	0	0.00%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 16 Lugar de compra del producto  
Realizado por: Bella Sánchez

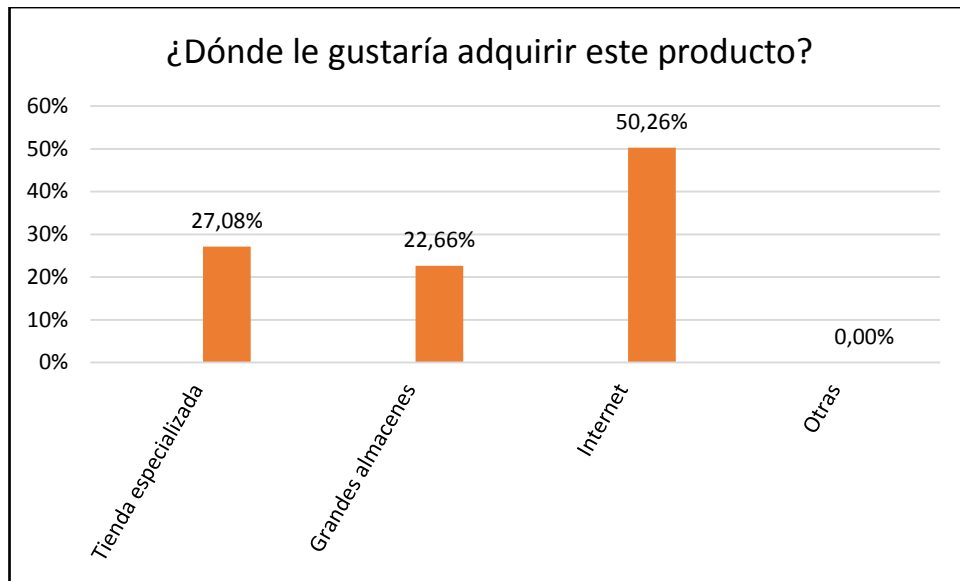


Gráfico N° 16 Lugar de compra del producto  
Realizado por: Bella Sánchez

#### ANALISIS:

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato se puede resaltar que las mujeres les gustaría adquirir este producto el 27,08 en tiendas especializadas, el 22,66% es grandes almacenes y el 50,26% en el internet (tiendas online).

#### INTERPRETACION:

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato las mujeres que gustaría adquirir el producto de calzado modificable “Alicia” en el internet (tiendas online).

**15) ¿A través de qué medio le gustaría tener más información sobre este producto?**

Anuncios en prensa	0	0.00%
Revista	109	28.39%
Correo	0	0.00%
TV	57	14.84%
Vallas publicitarias	20	5.21%
Folletos	0	0.00%
Radio	25	6.51%
Internet	173	45.05%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 17 Información del producto  
Realizado por: Bella Sánchez

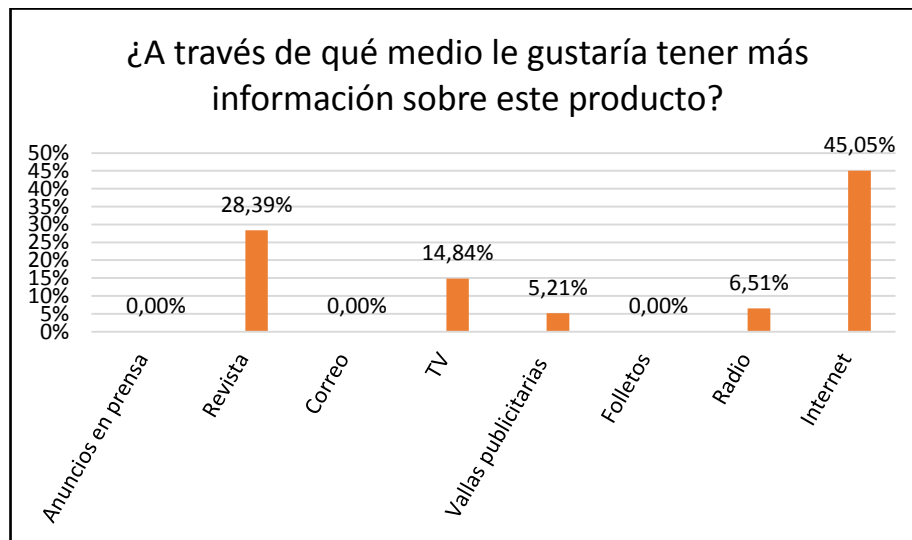


Gráfico N° 17 Información del producto  
Realizado por: Bella Sánchez

**ANALISIS:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato se puede resaltar que las mujeres les gustaría tener información del producto en revistas el 28,39%, tv el 14,84%, vallas publicitarias el 5,21%, radio el 6,51% y por internet el 45,05%

**INTERPRETACION:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato las mujeres les gustaría tener información del producto por medio del internet.

### 3.2 ESTUDIO DE LA DEMANDA

- 1) ¿Le gustaría adquirir un calzado modificable que pueda cambiarse de tacón alto de 8 centímetros en un tacón medio de 4 centímetros)?

Si	384	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 18 Estudio de demanda  
Realizado por: Bella Sánchez

RESPUESTA	FRECUENCIA MUESTRA	FRECUENCIA MERCADO OBJETIVO	PORCENTAJE
Si	384	369.877	100%
No	0	0	0%
<b>Total</b>		<b>369.877</b>	<b>100%</b>

Tabla N°19 Frecuencia del mercado meta  
Realizado por: Bella Sánchez

AÑO	DEMANDA PERSONAL	TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL 13,83%
2016	369877	51,2
2017	421031	58,2
2018	479260	66,3
2019	545541	75,4
2020	620990	85,9
2021	706872	97,8

Tabla N° 20 Fuente: Demanda personal  
Realizado por: Bella Sánchez

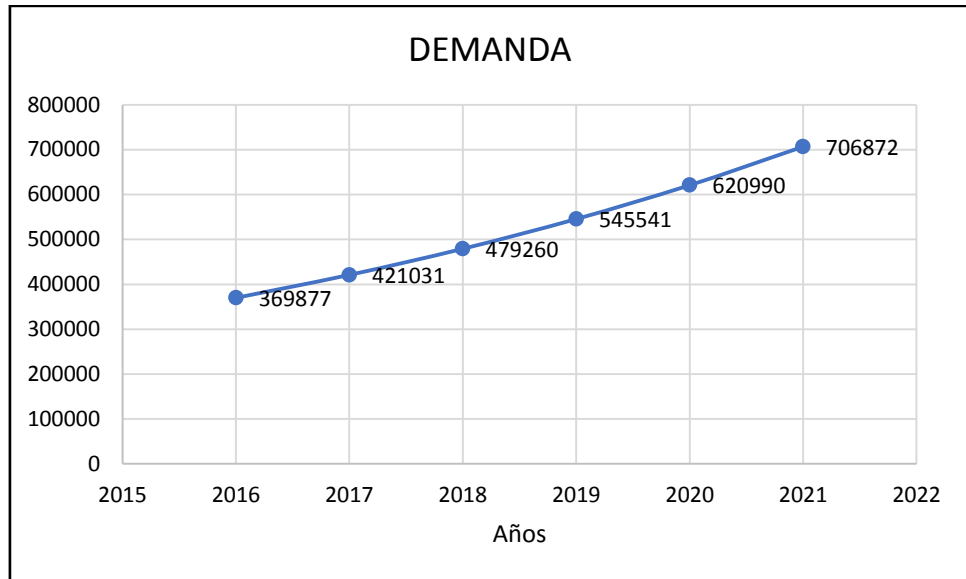


Gráfico N° 18 Demanda  
Realizado por: Bella Sánchez

### ANALISIS:

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato se puede resaltar que existe una demanda personal en el año 2016 de 369877 con una tasa de crecimiento potencial de 13.83% y al finalizar del año 2021 existirá una demanda personal de 706872.

### 3.2.1 REGRESIÓN LOGARÍTMICA CON MÍNIMOS CUADRADOS

	x	\$	y
1	2010	139382460	7,743,470
2	2011	183733791	10,207,432
3	2012	216917775	12,050,987
4	2013	251253871	13,958,548
5	2014	212286515	11,793,695
6	2015	222188127	12,343,784

Tabla N° 21 Mínimos cuadrados Demanda  
Realizado por: Bella Sánchez



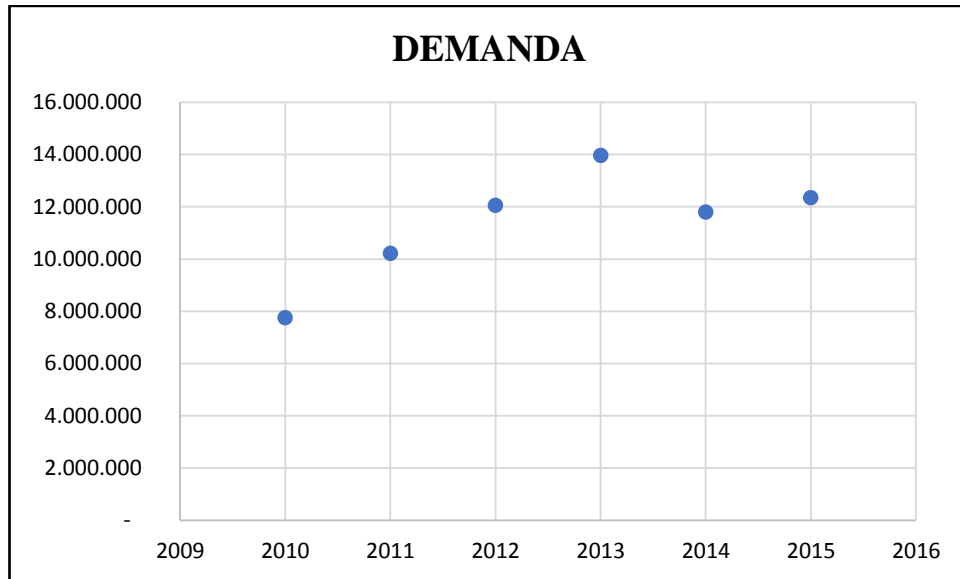


Gráfico N° 19 Demando Mínimos cuadrados  
Realizado por: Bella Sánchez

Según la gráfica de los datos x (años) e y (pares de zapatos en el año) tenemos que hacer una regresión logarítmica de la forma  $y = a \ln x + b$ , donde:

$$a = \frac{\sum \ln(x) y - \bar{y} \sum \ln(x)}{\sum (\ln(x))^2 - \overline{\ln(x)} \sum \ln(x)}$$

$$b = \bar{y} - (a \overline{\ln(x)})$$

x	t	\$	y	lnx	(lnx)^2	ln(x)y	y^2	
1	2010	139382460	7,743,470	7.605890001	57.84956271	58,895,981.05	59,961,327,640,900	
2	2011	183733791	10,207,432	7.60638739	57.85712912	77,641,682.05	104,191,668,034,624	
3	2012	216917775	12,050,987	7.606884531	57.86469227	91,670,466.60	145,226,287,674,169	
4	2013	251253871	13,958,548	7.607381426	57.87225216	106,187,998.78	194,841,062,268,304	
5	2014	212286515	11,793,695	7.607878073	57.87980878	89,724,993.59	139,091,241,753,025	
6	2015	222188127	12,343,784	7.608374474	57.88736214	93,916,131.10	152,369,003,438,656	
Σ	21	12075	1225762539	68097916	45.6427959	347.2108072	518037253.2	7.95681E+14

Tabla N° 22 Mínimos cuadrados  
Realizado por: Bella Sánchez

$$\overline{\ln(x)} = 7.60713265$$

$$\bar{y} = 11349652.7$$

$$a = \frac{518037253.2 - 11349652.7 \cdot 45.6427959}{347.2108072 - 7.60713265 \cdot 45.6427959} = \frac{1474295603214000000}{854364773}$$

$$= 1725604390.3088219$$

$$b = 11349652.7 - (1725604390.3088219 \cdot 7.60713265) = -13115551845.801584$$

Por lo tanto, obtenemos el siguiente modelo matemático para la demanda:

$$y = 1725604390.30 \ln x + -13115551845.80$$

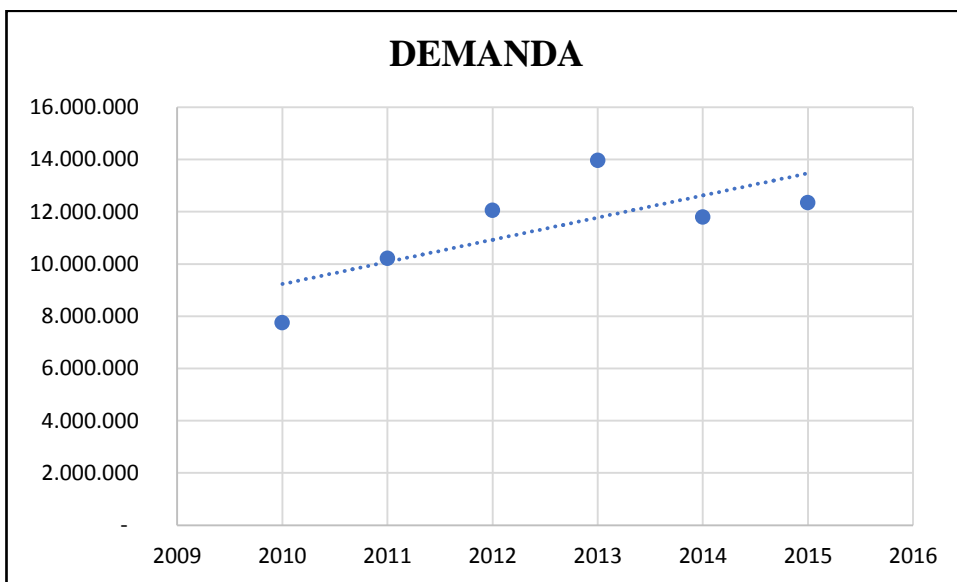


Gráfico N° 20 Demando Mínimos cuadrados Lineal  
Realizado por: Bella Sánchez

### 3.3 ESTUDIO DE LA OFERTA

1) ¿Qué posibilidad hay que compre el producto?

Lo compraría en cuanto estuviera en el mercado	380	98.96%
Lo compraría después de un tiempo	4	1.04%
No creo q lo compre	0	0.00%
No lo compraría	0	0.00%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Tabla Nª 23 Estudio de la Oferta  
Realizado por: Bella Sánchez

RESPUESTA	FRECUENCIA MUESTRA	FRECUENCIA MERCADO META	PORCENTAJE
Lo compraría en cuanto estuviera en el mercado	377	363145.24	98.18%
Lo compraría después de un tiempo	7	6731.76	1.82 %
No creo q lo compre	0	0	0%
No lo compraría	0	0	0%
<b>TOTAL</b>		<b>369.877</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 24 Frecuencia del mercado meta Oferta  
Realizado por: Bella Sánchez

AÑO	OFERTA PERSONAL	TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL (13.83)
2016	363145	50,223
2017	413368	57,17
2018	470537	65,08
2019	535612	74,08
2020	609687	84,32
2021	694007	95,98

Tabla N° 25 Oferta Personal  
Realizado por: Bella Sánchez

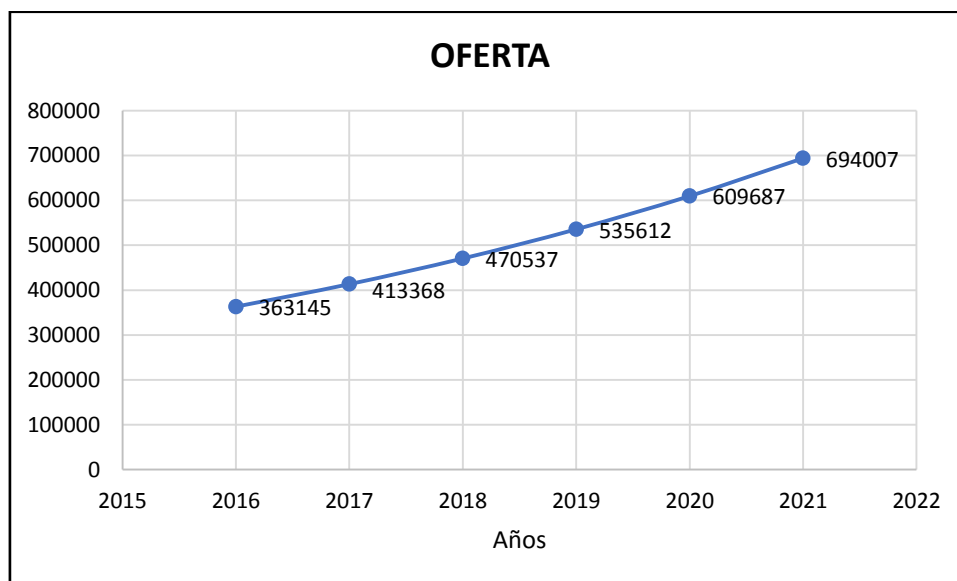


Gráfico N° 21 Estudio de la Oferta  
Realizado por: Bella Sánchez

### ANALISIS:

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato se puede resaltar que existe una oferta personal en el año 2016 de 363145 con una tasa de crecimiento potencial de 13.83% y al finalizar del año 2021 existirá una demanda personal de 694007.

### 3.3.1 REGRESIÓN LOGARÍTMICA CON MÍNIMOS CUADRADOS

	x	\$	y
1	2010	55688460	3093803
2	2011	65606791	3644821
3	2012	79711775	4428431
4	2013	91253871	5069659
5	2014	52644015	2924667
6	2015	74848439	4158246

Tabla N° 26 Mínimos cuadrados Oferta  
Realizado por: Bella Sánchez

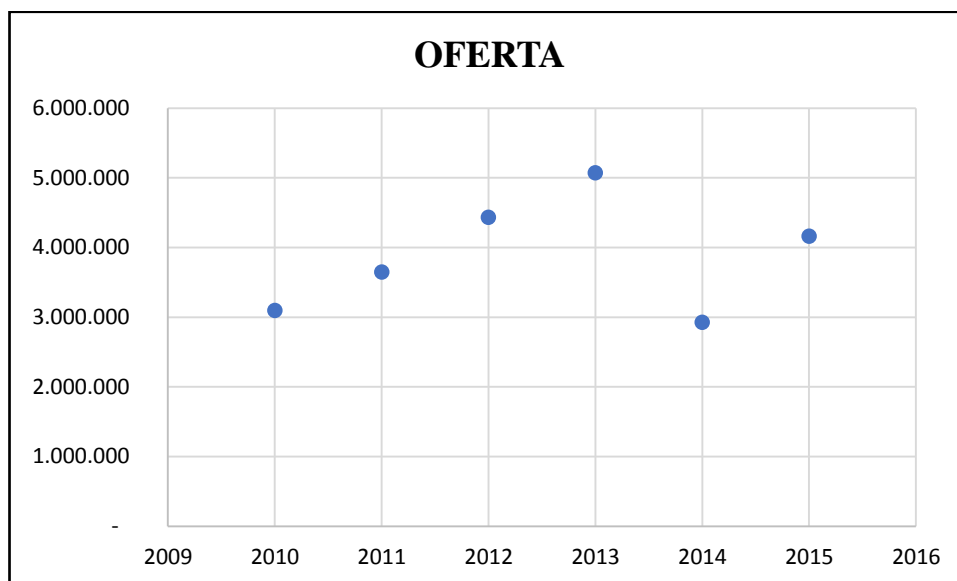


Gráfico N° 22 Mínimos Cuadrados Oferta  
Realizado por: Bella Sánchez

Según la gráfica de los datos x (años) e y (pares de zapatos en el año) tenemos que hacer una regresión logarítmica de la forma  $y = a \ln x + b$ , donde:

$$a = \frac{\sum \ln(x) y - \bar{y} \sum \ln(x)}{\sum (\ln(x))^2 - \overline{\ln(x)} \sum \ln(x)}$$

$$b = \bar{y} - (a \overline{\ln(x)})$$

	x	\$	y	lnx	(lnx)^2	ln(x)y	y^2	
1	2010	55688460	3,093,803	7.605890001	57.85	23,531,125.30	9,571,617,002,809	
2	2011	65606791	3,644,821	7.60638739	57.857	27,723,920.49	13,284,720,122,041	
3	2012	79711775	4,428,431	7.606884531	57.865	33,686,563.27	19,611,001,121,761	
4	2013	91253871	5,069,659	7.607381426	57.872	38,566,829.71	25,701,442,376,281	
5	2014	52644015	2,924,667	7.607878073	57.88	22,250,509.94	8,553,677,060,889	
6	2015	74848439	4,158,246	7.608374474	57.887	31,637,492.72	17,291,009,796,516	
Σ	21	12075	419753351	23319627	45.6427959	347.21	177396441.4	9.40135E+13

Tabla Nª 27 Mínimos cuadrados  
Realizado por: Bella Sánchez

$$\overline{\ln(x)} = 7.60713265$$

$$\bar{y} = 3886604.5$$

$$a = \frac{177396441.4 - 3886604.5 \cdot 45.6427959}{347.21 - 7.60713265 \cdot 45.6427959} = -\frac{189092495690000000}{160585635227}$$

$$= -1177518.1224815245$$

$$b = 3886604.5 - (-1177518.1224815245 \cdot 7.60713265) = 12844141.055495905$$

Por lo tanto, obtenemos el siguiente modelo matemático para la oferta:

$$y = -1177518.12 \ln x + 12844141.05$$

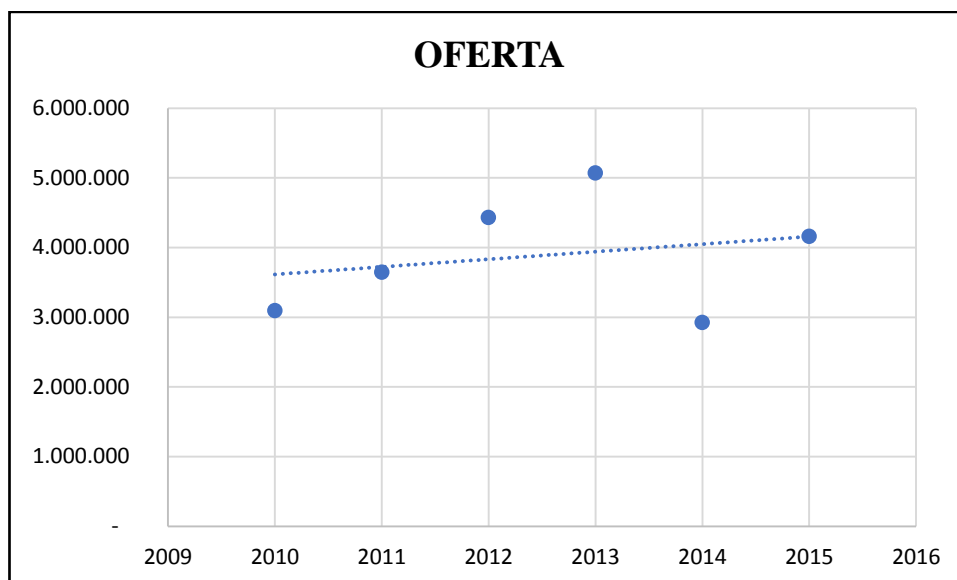


Gráfico N° 23 Mínimos Cuadrados Oferta Lineal  
Realizado por: Bella Sánchez

### 3.4 MERCADO POTENCIAL PARA EL PROYECTO

1) ¿Con qué frecuencia compra calzado?

Quincenal	0	0.00%
Mensual	180	46.88%
Trimestral	186	48.44%
Semestral	10	2.60%
Anual	8	2.08%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 28 Mercado Potencial para el Proyecto  
Realizado por: Bella Sánchez

RESPUESTA	FRECUENCIA MUESTRA	FRECUENCIA MERCADO OBJETIVO	PORCENTAJE
Quincenal	0	0	0.00%
Mensual	180	173.398	46.88%
Trimestral	186	179.168	48.44%
Semestral	10	9.617	2.60%
Anual	8	7.694	2.08%
<b>TOTAL</b>		<b>369.877</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 29 Frecuencia del mercado objetivo del Mercado Potencial  
Realizado por: Bella Sánchez

<b>AÑO</b>	<b>MERCADO POTENCIAL PERSONAL</b>	<b>TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL (13.83)</b>
2016	179.168	24.78
2017	203.948	28.21
2018	232.158	32.11
2019	264.268	36.55
2020	300.818	41.60
2021	342.418	47.36

Tabla N° 30 Mercado Potencial personal del Mercado Potencial  
Realizado por: Bella Sánchez

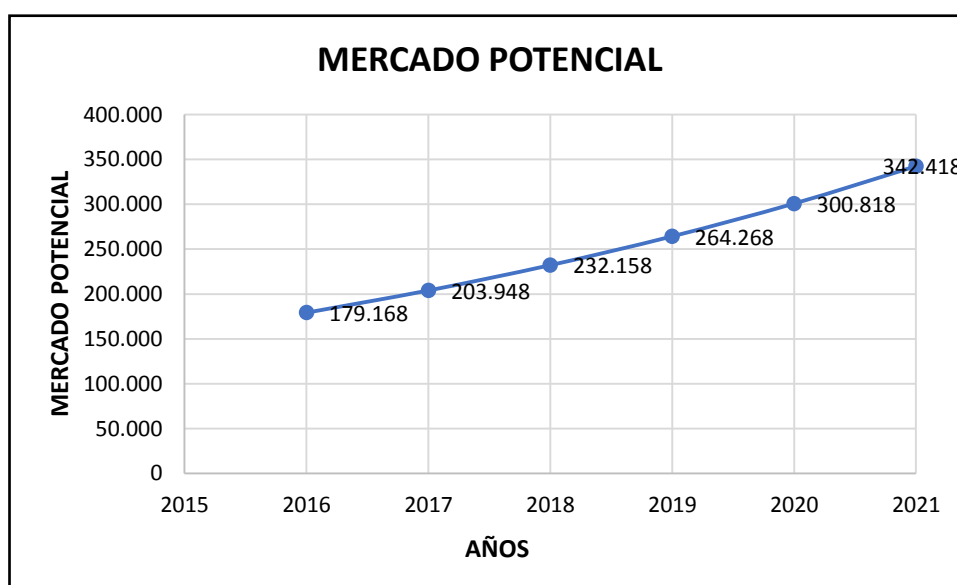


Gráfico N° 24 Mercado Potencial  
Realizado por: Bella Sánchez

### **ANÁLISIS:**

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato se puede resaltar que existe un mercado potencial en el año 2016 de 179.168 con una tasa de crecimiento potencial de 13.83% y al finalizar del año 2021 existirá un mercado potencial de 342.418.

### 3.5 PRECIOS

<b>CALZADO MODIFICABLE PARA MUJER "ALICIA"</b>			
	<b>TIPO</b>	<b>\$ UNIDAD</b>	<b>\$ TOTAL</b>
<b>Diseño</b>		2,00	24,00
	Diseño-Escalada		
	\$120 /5años		
<b>Horma</b>		0,0036	0,04
	Plastica		
	\$18 / 5000 unid.		
<b>Cuero</b>			
	Cuero Negro	6,00	72,00
<b>Suela</b>			
	A-2	5,50	66,00
<b>MPI</b>		1,20	14,40
	Hilo		
	Elástico		
	Forro		
<b>Plantilla</b>		1,25	15,00
<b>Cinta de tela</b>		0,05	0,60
<b>Etiqueta Marca</b>		0,05	0,60
<b>Etiqueta de Presentación</b>		0,05	0,60
<b>Hecho En Ecuador</b>		0,05	0,60
<b>Tacones 2x</b>		1,60	19,20
<b>Etiqueta de talla</b>		0,05	0,60
<b>Termo-plástico</b>		0,30	3,60
<b>Cremallera</b>		0,10	1,2
<b>Líquidos</b>		0,33	3,96
	Tinher		
	Activador		
	Isarcohol		
<b>Tinta</b>		0,20	2,40
	Tinta		
	bacerola		
<b>Caja</b>		0,52	6,24
<b>Papel</b>		0,05	0,60
<b>Aparador</b>		1,50	18,00
<b>Cortador</b>		0,50	6,00
<b>Armador</b>		1,25	15,00
<b>Terminador</b>		0,29	3,48
<b>Destallador</b>		0,10	1,20
<b>TOTAL</b>		<b>22,94</b>	<b>251,28</b>

Tabla Nª 31 Costo del producto modificable" ALICIA"  
Realizado por: Bella Sánchez

#### 1) ¿Cuánto está dispuesto a pagar por este producto?

"45-65"	206	53.65%
"66-86"	160	41.67%
"87-100"	18	4.68%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Tabla Nª 32 Precio del producto  
Realizado por: Bella Sánchez



RESPUESTA	FRECUENCIA MUESTRA	FRECUENCIA MERCADO OBJETIVO	PORCENTAJE
"45-65"	206	198.439	53.65%
"66-86"	160	154.128	41.67%
"87-100"	18	17.310	4.68%
<b>TOTAL</b>		<b>369.877</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 33 Frecuencia del mercado objetivo precio  
Realizado por: Bella Sánchez

AÑO	PRECIO PERSONAL	INFLACIÓN 1.31%
2016	55.00	0.72
2017	55.72	0.73
2018	56.45	0.74
2019	57.19	0.75
2020	57.94	0.76
2021	58.70	0.77

Tabla N° 34 Precio personal  
Realizado por: Bella Sánchez

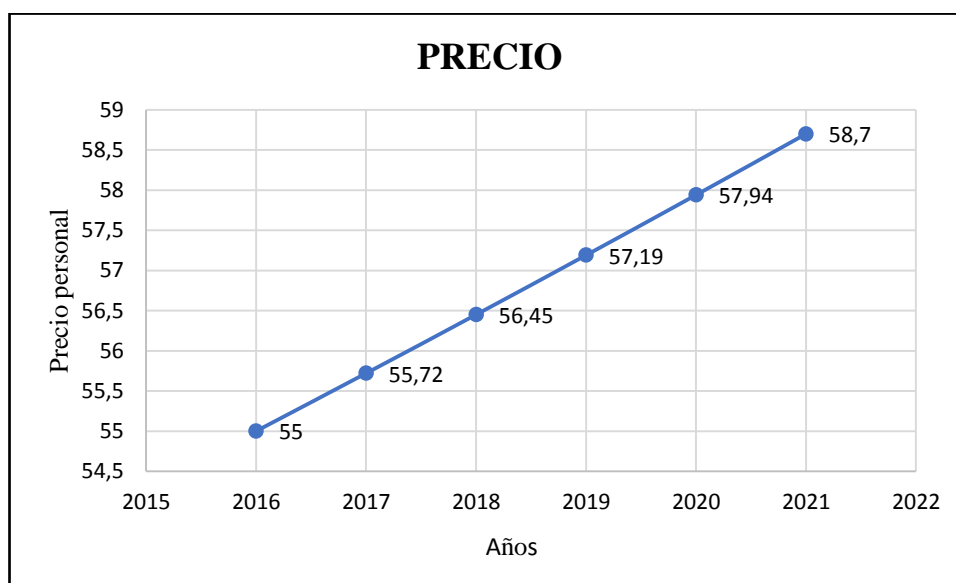


Gráfico N° 25 Precio  
Realizado por: Bella Sánchez

### ANALISIS:

Según la encuesta realizada en el cantón de Ambato se puede resaltar que el precio promedio que han decidido pagar en el año 2016 es de \$55 con una tasa de crecimiento potencial de 1.31% y al finalizar del año 2021 el precio a pagar será de \$58.70.

### 3.6 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN:

La comercialización para el producto calzado modificable para damas “Alicia” se realizará mediante el canal de comercialización denominado Canal Detallista o Canal 2.

- **Canal detallista o Canal 2:**

Este tipo de canal tiene un nivel de intermediarios, es decir que va del Productor o Fabricante a los Detallistas y estos al consumidor final.

Logrando que el Productor o Fabricante cuente con una fuerza de ventas al contar con los detallistas (tiendas especializadas, grandes almacenes) que son quienes venden los productos al consumidor final.

### 3.7 CANALES DISTRIBUCION



Gráfico N° 26 Canales de Distribución  
Realizado por: Bella Sánchez

### 3.8 ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

La estrategia de comercialización para el producto calzado modificable para damas “Alicia” se realizará mediante la publicidad la misma que se divide en diferentes áreas como son:

- Internet (redes sociales)
- Revistas
- Televisión



Gráfico N° 27 Estrategias de comercialización  
Realizado por: Bella Sánchez

## **CAPITULO IV. ESTUDIO DE MERCADO:**

### **4.1 TAMAÑO DEL EMPRENDIMIENTO**

#### a. FACTORES DETERMINANTES DEL TAMAÑO:

Son factores que determinan el tamaño de una planta o empresa de acuerdo a la capacidad instalada de producción.

La capacidad instalada de producción se expresa mediante la unidad de tiempo.

- Peso
- Valor
- Unidades de productos elaboradas (año, mes, días, turnos y horas)
- Volumen (materia prima que se procesa)

La definición del tamaño de una planta o empresa se origina de la siguiente manera:

### **Capacidad instalada:**

Aumento de nueva maquinaria para aumentar el volumen de producción.

### **Capacidad utilizada:**

Es el resultado de la producción mediante los trabajadores y maquinaria existente en la empresa.

#### **4.1.1 PRENSADOR**

La prensadora sirve para moldear y vulcanizar directamente las suelas de caucho sobre los cortes de textil.



Gráfico N° 28 Prensadora  
Realizado por: Autor

#### **4.1.2 HORNO**

##### **Características Generales:**

- Modelo: EM-ELZ500
- Alimentacion: 110V 60Hz
- Potencia: 1200 watts
- Calentamiento : 2 lámparas de cuarzo
- Temperatura: 0-300 °C
- Medidas de Capacidad: 48 x 39 x 21 (cm)



Gráfico N° 29 Horno  
Realizado por: Autor

### 4.1.3 ARMADORA

El resultado del corte es armado en su respectiva horma de tal forma que quede perfectamente ajustado, el corte viene con un hueco en la zona de la suela uniéndolo con clavos donde se pega la plantilla teniendo un cierto grosor para hacer el calzado cómodo.



Gráfico N° 30 Armadora  
Realizado por: Autor

### 4.1.4 PULIDORA

Afina el cuero que va a ir pegada a la planta del calzado.



Gráfico N° 31 Pulidora  
Realizado por: Autor

#### **4.1.5 MAQUINA CORTADORA**

El corte es el elemento principal para la elaboración de un zapato ya que el mismo debe ser de un material natural y transpirable, el mismo se realiza con manos artesanas, troqueladoras o cortadoras a laser.



Gráfico N° 32 Maquina Cortadora  
Realizado por: Autor

#### **4.1.6 MAQUINA CLAVADORA DE TACO**



Gráfico N° 33 Maquina clavadora de taco  
Realizado por: Autor

#### **4.1.7 MAQUINA DESTALLADORA**

Destallar es la manera sencilla de quitar el exceso de grosor en el cuero para proceder a aparar en corte de calzado.



Gráfico N° 34 Destalladora  
Realizado por: Autor

#### 4.1.8 MAQUINA DE COSER INDUSTRIAL

Una vez cortadas las piezas del calzado juntamente con el forro se procede a la unión de los cortes mediante un cocido.



Gráfico N° 35 Máquina de coser industrial  
Realizado por: Autor

#### Procesos y tecnologías:

Representa la tecnología empleada para la producción de bienes(productos).

<b>CARGO</b>	<b>NUMERO DE PERSONAS</b>
GERENTE	1
ASESOR	1
JEFE FINANCIERO	1
JEFE DE VENTAS	1
JEFE ADMINISTRATIVO	1
JEFE DE PRODUCCION	1
MANO DE OBRA	10
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>

Tabla Nª 35 Procesos y Tecnología  
Realizado por: Bella Sánchez

**CALCULO DE DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA D.P.I REAL**

AÑO	DEMANDA DEL PRODUCTO	OFERTA DEL PRODUCTO	D.P. I
2016	369877	363145	6.732
2017	421031	413368	7.663
2018	479260	470537	8.723
2019	545541	535612	9.929
2020	620990	609688	11.302
2021	706872	694007	12.865

Tabla Nª 36 Calculo D.P.I  
Realizado por: Bella Sánchez

**b. TAMAÑO ÓPTIMO:**

**TAMAÑO OPTIMO**

TERRENO  $250 m^2$   
CONSTRUCCION  $147 m^2$

Tabla Nª 37 Tamaño optimo  
Realizado por: Bella Sánchez

$21 m^2$

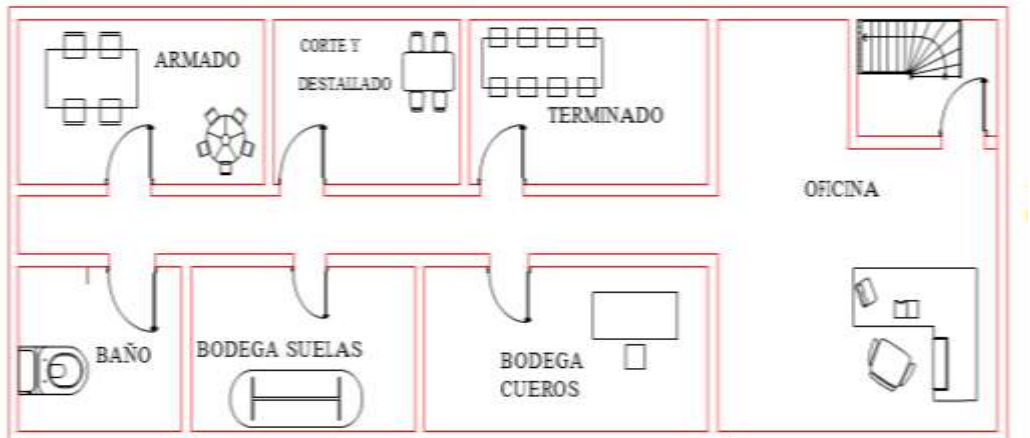


Gráfico Nª 36 Tamaño Óptimo  
Realizado por: Bella Sánchez



## **4.2 LOCALIZACIÓN**

### **a) MACRO LOCALIZACIÓN**

Este estudio tiene por objetivo determinar el territorio o zona general en donde se instalará la empresa.

Para el presente proyecto se ha establecido que este ubicado en la región Sierra del Ecuador ya que es uno de los países de Latinoamérica que demanda la producción de calzado y nuevos diseños.



Gráfico N° 37 Latinoamérica  
Realizado por: Autor



Gráfico N° 38 País Ecuador  
Realizado por: Autor

## b) MICRO LOCALIZACIÓN

Determinar exactamente la zona donde se ubicará la empresa para cumplir los objetivos.

La zona escogida para la empresa (área de producción) es en la provincia de Tungurahua cantón Ambato parroquia Celiano Monje, ciudadela La Pradera.



Gráfico N° 39 Provincia Tungurahua  
Realizado por: Autor



Gráfico N° 40 Cantón Ambato  
Realizado por: Autor

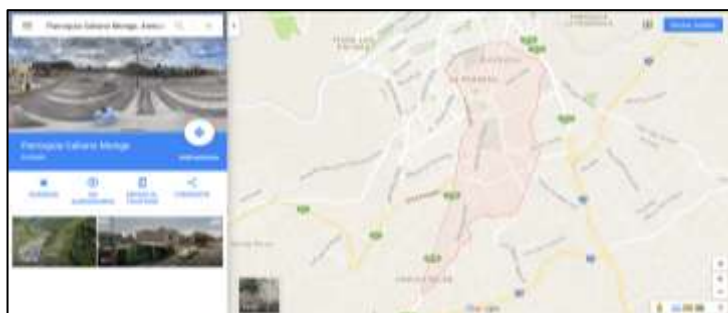


Gráfico N° 41 Parroquia Celiano Monge  
Realizado por: Autor



Gráfico N° 42 Ciudadela la Pradera  
Realizado por: Autor



Gráfico N° 43 Empresa de calzado "Francistyle"  
Realizado por: Autor

### **VIAS DE ACCESO:**

La provincia de Tungurahua tiene accesibilidad de ingreso por vía terrestre la misma que da lugar a llegar al cantón Ambato mediante el terminal, ubicado en Ingahurco bajo que se conecta con todo el país.

La terminal cuenta con aproximadamente 10 cooperativas que van de norte a sur la línea 15 de la cooperativa Tungurahua le permitirá llegar a la ciudadela La Pradera que le deja en su respectiva parada que es en la esquina de donde está la empresa "Francistyle"

### **COMUNICACIÓN:**

La empresa cuenta con accesibilidad en la comunicación ya que tiene a su disponibilidad el uso de internet (correo electrónico, video llamada, mensajes de texto). Para la continua comunicación de proveedores, clientes y personal de trabajo.

### **SERVICION BASICOS:**

La zona seleccionada para ubicar la empresa dispone de todos los servicios básicos que son: agua potable, energía eléctrica y línea telefónica

### **DISPONIBILIDAD DE ESPACIO:**

La empresa se establecerá en la provincia de Tungurahua cantón Ambato parroquia Celiano Monje, ciudadela La Pradera ubicado en las calles Carlos Arosemena Tola y pichincha Alta en un terreno de  $250m^2$  .

## **4.3 INGENIERIA DE PROYECTO**

### **4.3.1 PRODUCTO – PROCESO.**

El proceso de elaboración de calzado es un trabajo artesanal donde se necesita la mano de obra y procesos de elaboración.

#### **4.3.1.1 EL DISEÑO**

El diseño es el origen de todo tipo calzado, encontrando el equilibrio entre lo estético y funcional, siendo uno de los procesos más importantes en la elaboración de un calzado.

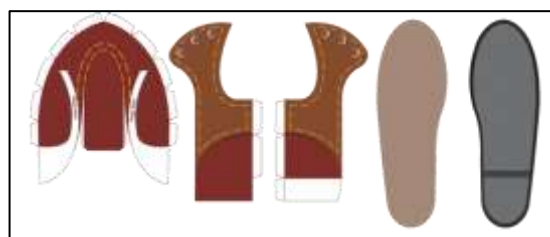


Gráfico N° 44 Diseño  
Realizado por: Autor

#### **4.3.1.2 LA HORMA**

La horma es un molde con el que posteriormente se montara el zapato dándole la forma esperada este tipo de horma se realiza de 2 tipos de material los cuales son de madera y plástico, capaces de responder a una producción en serie.



Gráfico N° 45 Horma  
Realizado por: Autor

#### **4.3.1.3 EL ESCALADO**

El escalado es el proceso en donde se incrementa o reduce el tamaño de las tallas proporcionalmente, teniendo como base la talla 37.

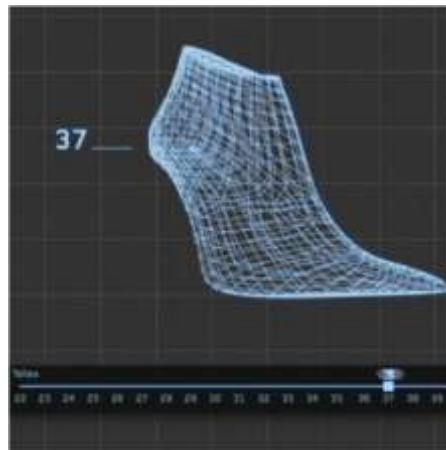


Gráfico N° 46 Escalado  
Realizado por: Autor

#### **4.3.1.4 EL CORTE**

El corte es el elemento principal para la elaboración de un zapato ya que el mismo debe ser de un material natural y transpirable, el mismo se realiza con manos artesanas, troqueladoras o cortadoras a laser.



Gráfico N° 47 Corte  
Realizado por: Autor

#### **4.3.1.5 DESTALLAR**

Destallar es la manera sencilla de quitar el exceso de grosor en el cuero para proceder a aparar en corte de calzado.



Gráfico N° 48 Aparador  
Realizado por: Autor

#### **4.3.1.6 EL APARADOR**

Una vez cortadas las piezas del calzado juntamente con el forro se procede a la unión de los cortes mediante un cocido.



Gráfico N° 49 Aparador  
Realizado por: Autor

#### **4.3.1.7 EL ARMADO**

El resultado del corte es armado en su respectiva horma de tal forma que quede perfectamente ajustado, el corte viene con un hueco en la zona de la suela uniéndole con clavos donde se pega la plantilla teniendo un cierto grosor para hacer el calzado cómodo.

El armado se puede realizar de 2 tipos de forma manual y con una maquina armadora.



Gráfico N° 50 Armador  
Realizado por: Autor

#### **4.3.1.8 PULIDORA**

Afina el cuero que va a ir pegada a la planta del calzado.



Gráfico N° 51 Pulidora  
Realizado por: Autor

#### **4.3.1.9 PRENSADORA**

La prensadora sirve para moldear directamente las suelas sobre los cortes de cuero



Gráfico N° 52 Prensadora  
Realizado por: Autor

#### **4.3.1.10 HORNO**

Colocar la suela en el horno es para activar los productos químicos que el mismo contiene para posteriormente pegar la planta.



Gráfico N° 53 Horno  
Realizado por: Autor



#### **4.3.1.11 PEGADO DE SUELA**

El pegado de la suela se debe realizar siguiendo las reglas del pegamento que vaya a utilizar, luego prensar la suela. dejar reposar mínimo 6 horas.



Gráfico N° 54 Pegado de suela  
Realizado por: Autor

#### **4.3.1.12 MAQUINA CLAVADORA DE TACO**



Gráfico N° 55 Maquina clavadora de taco  
Realizado por: Autor

#### 4.3.1.13 ACABADO DEL CALZADO

El acabado del calzado es para mejorar el aspecto externo del mismo, eliminando pequeñas arrugas, limpiando defectos, dándole el brillo necesario y colocando la plantilla ortopédica que cubra la planta de montado.

Se los coloca en una caja de cartón protegido de un papel de seda. El mismo que está listo para su distribución en cualquier lugar del país.



Gráfico N° 56 Acabado del calzado  
Realizado por: Autor



Gráfico N° 57 Empaque del calzado  
Realizado por: Autor

#### 4.3.2 BALANCE DE MATERIALES (CARACTERÍSTICAS DE MATERIALES E INSUMOS, DIAGRAMA DE FLUJO).

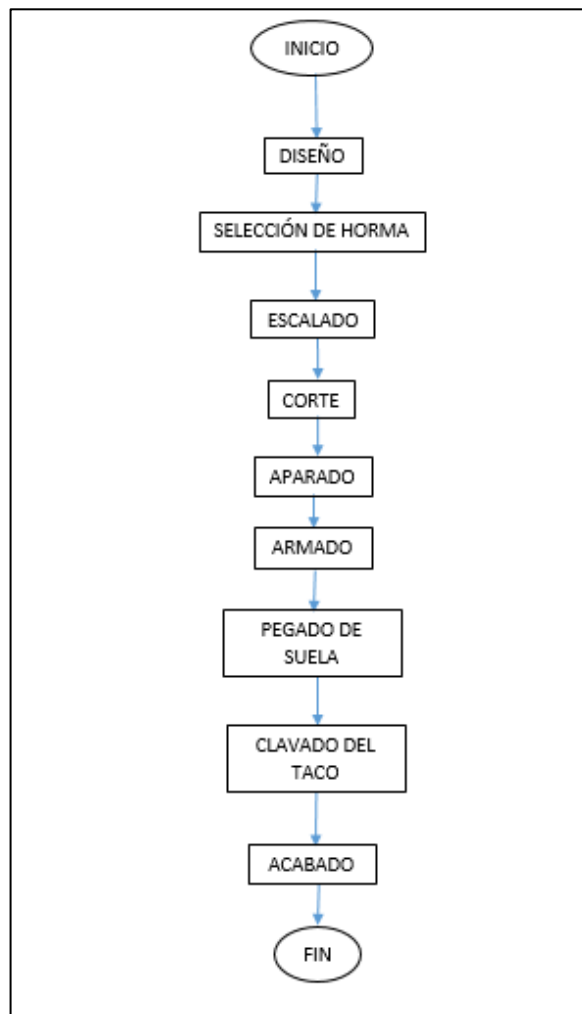


Gráfico N° 58 Diagrama de flujo  
Realizado por: Bella Sánchez

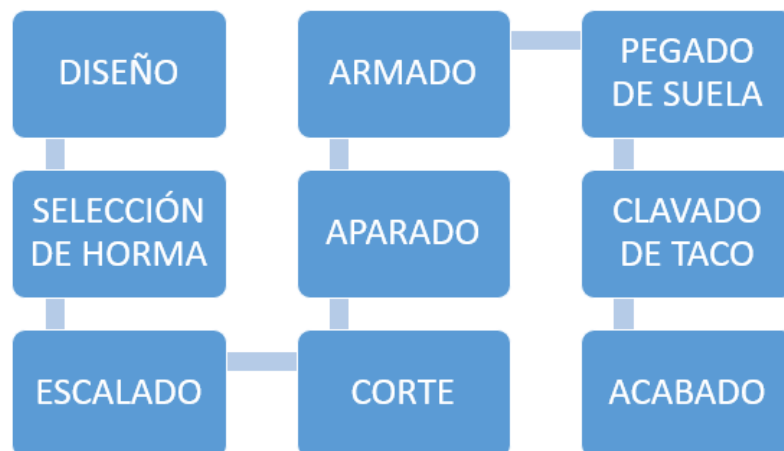


Gráfico N° 59 Proceso  
Realizado por: Bella Sánchez

### 4.3.2 PERIODO OPERACIONAL ESTIMADO DE LA PLANTA

La zona escogida para la empresa (área de producción) es en la provincia de Tungurahua cantón Ambato parroquia Celiano Monje, ciudadela La Pradera.

Finalizar el proyecto de la infraestructura se demoró 12 meses, pero a esta fecha la planta ya está realizada.

<b>TAMAÑO OPTIMO</b>	
TERRENO	250 m <sup>2</sup>
CONSTRUCCION	147 m <sup>2</sup>

Tabla N° 38 Periodo operacional estimado de la planta.  
Realizado por: Bella Sánchez



Gráfico N° 60 Empresa Francistile  
Realizado por: Autor

### 4.3.3 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

<b>CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN: EMPRESA DE CALZADO “FRANCISTILE”</b>			
<b>CALZADO MODIFICABLE PARA DAMAS “ALICIA “</b>			
<b>DIARIO</b>	<b>SEMANAL</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
25 docenas	125 docenas	500 docenas	6000 docenas
300 pares	1500 pares	6000 pares	72000 pares

Tabla N° 39 Capacidad de producción.  
Realizado por: Bella Sánchez

#### **4.3.4 DISTRIBUCION DE MAQUINARIA Y EQUIPOS (LAY-OUT)**

##### **AREA ADMINISTRATIVA:**

##### **4.3.4.1 COMPUTADORA**

Características Generales:

- Marca LG
- Tipo: monitor LCD
- Resolucion:1280 x 1024
- Máximo de colores :16.2 millas



Gráfico N° 61 Computadora LG  
Realizado por: Autor

##### **4.3.4.2 IMPRESORA:**

Una impresora es un dispositivo que permite producir textos o gráficos, imprimiéndoles en medio físico, normalmente en papel utilizando cartuchos de tinta o tecnología a laser (con tóner)

Características Generales:

- Imprime – copias -escanea – WIFI
- Gran Economía
- Alta Calidad de impresión
- Diseño ultra compacto
- Calidad y garantía original de Epson



Gráfico N° 62 Impresora Epson  
Realizado por: Autor

## **AREA DE PRODUCCION:**

### **4.1.7.1 PRENSADOR**

La prensadora sirve para moldear y vulcanizar directamente las suelas de caucho sobre los cortes de textil.



Gráfico N° 63 Prensadora  
Realizado por: Autor

### **4.1.7.2 HORNO**

#### **Características Generales:**

- Modelo: EM-ELZ500
- Alimentacion: 110V 60Hz
- Potencia: 1200 watts
- Calentamiento : 2 lámparas de cuarzo
- Temperatura: 0-300 °C
- Medidas de Capacidad: 48 x 39 x 21 (cm)



Gráfico N° 64 Horno  
Realizado por: Autor

#### **4.1.7.3 ARMADORA**

El resultado del corte es armado en su respectiva horma de tal forma que quede perfectamente ajustado, el corte viene con un hueco en la zona de la suela uniéndole con clavos donde se pega la plantilla teniendo un cierto grosor para hacer el calzado cómodo.



Gráfico N° 65 Armadora  
Realizado por: Autor

#### **4.1.7.4 PULIDORA**

Afina el cuero que va a ir pegada a la planta del calzado.



Gráfico N° 66 Pulidora  
Realizado por: Autor

#### 4.1.7.5 MAQUINA CORTADORA

El corte es el elemento principal para la elaboración de un zapato ya que el mismo debe ser de un material natural y transpirable, el mismo se realiza con manos artesanas, troqueladoras o cortadoras a laser.



Gráfico N° 67 Maquina Cortadora  
Realizado por: Autor

#### 4.1.7.6 MAQUINA CLAVADORA DE TACO



Gráfico N° 68 Maquina clavadora de taco  
Realizado por: Autor



#### **4.1.7.7 MAQUINA DESTALLADORA**

Destallar es la manera sencilla de quitar el exceso de grosor en el cuero para proceder a aparar en corte de calzado.



Gráfico N° 69 Destalladora  
Realizado por: Autor

#### **4.3.5.0 MAQUINA DE COSER INDUSTRIAL**

Una vez cortadas las piezas del calzado juntamente con el forro se procede a la unión de los cortes mediante un cocido.



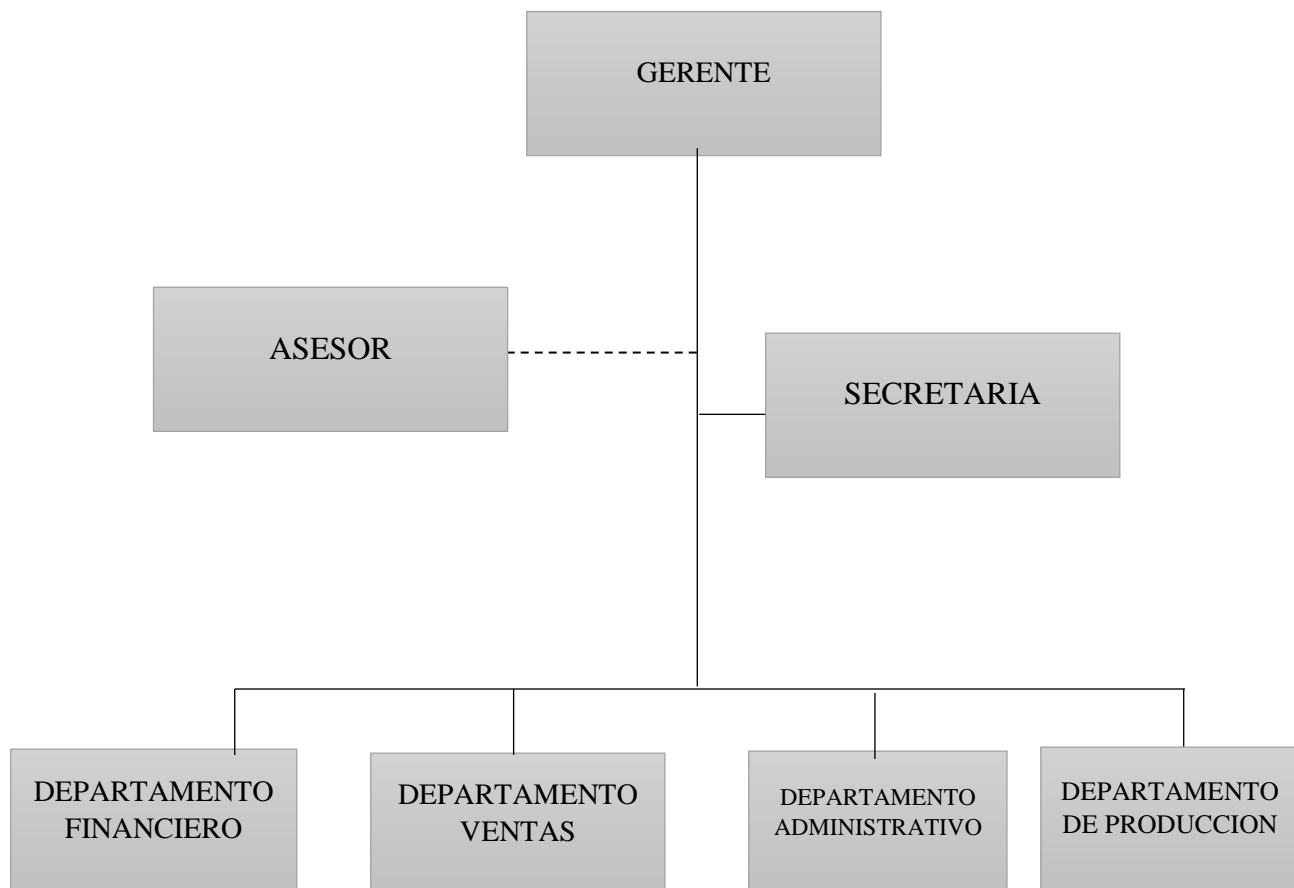
Gráfico N° 70 Máquina de coser industrial  
Realizado por: Autor

### **CAPITULO V. ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

#### **5.1 ASPECTOS GENERALES**

La empresa de calzado “Francistile” cuenta con una representación gráfica de la estructura orgánica y funcional de las unidades que integra la organización donde se manifiesta la relación existente entre las diversas unidades que la integran como sus principales funciones, la responsabilidad de cada servicio y la autoridad relativa a cada cargo.

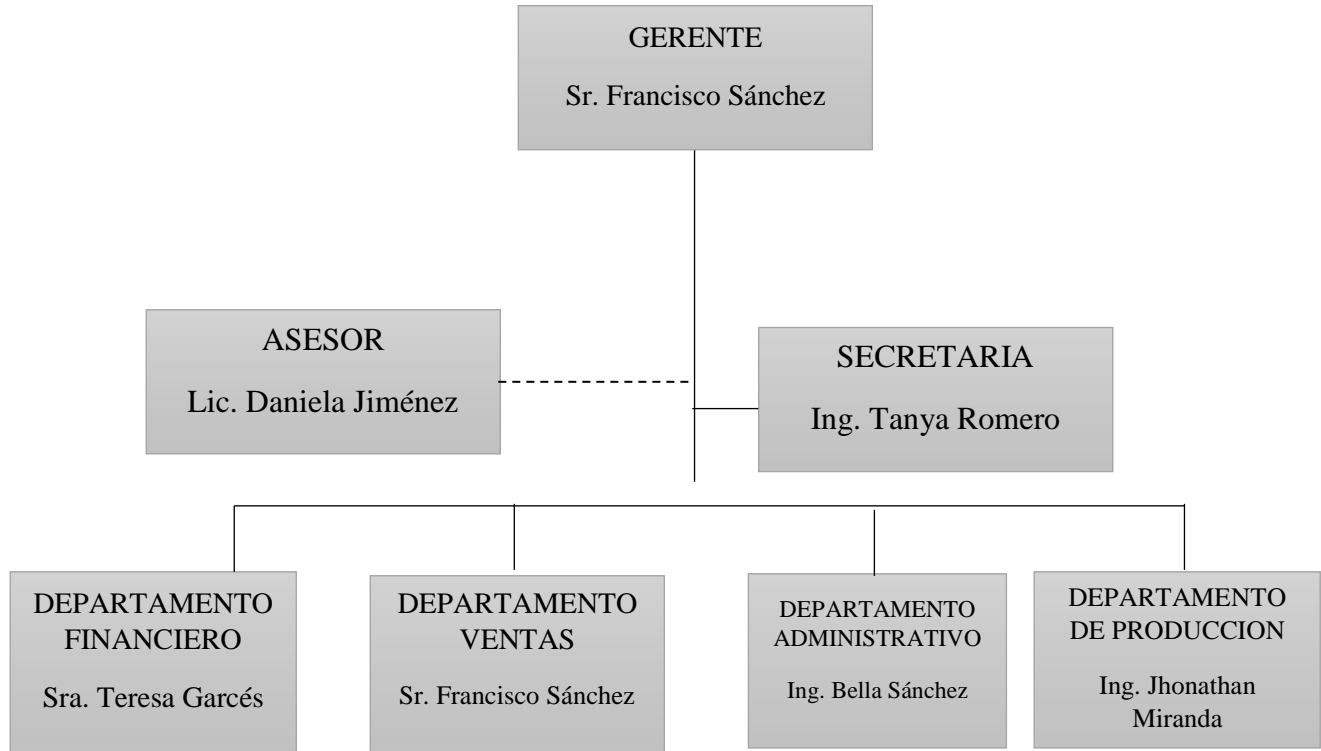
## 5.2 DISEÑO ORGANIZACIONAL



SIMBOLOGIA	DETALLE
—	Relación directa staff
- - - - -	Relación indirecta
— └─┬─┘	Relación de asesoría externa

Gráfico N° 71 Diseño Organizacional  
Realizado por: Bella Sánchez

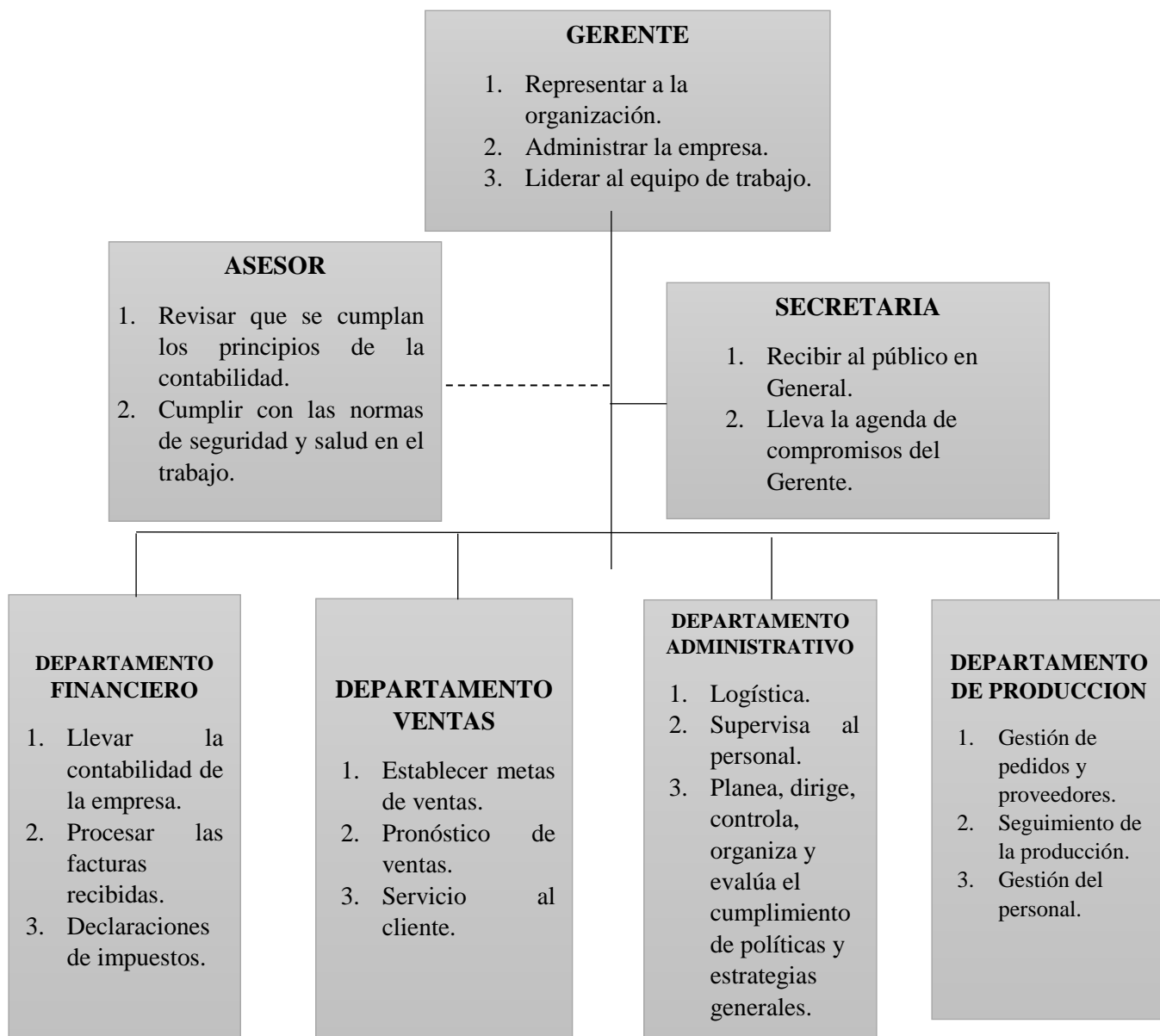
### 5.3 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA



SIMBOLOGIA	DETALLE
—————	Relación directa staff
-----	Relación indirecta
—┐	Relación de asesoría externa

Gráfico N° 72 Estructura Organizativa  
Realizado por: Bella Sánchez

## 5.4 ESTRUCTURA FUNCIONAL



SIMBOLOGIA	DETALLE
—————	Relación directa staff
- - - - -	Relación indirecta
┌───┐	Relación de asesoría externa

Gráfico N° 73 Estructura Funcional  
Realizado por: Bella Sánchez

### **5.5 MANUAL DE FUNCIONES**

<b>DENOMINACIÓN DE CARGO:</b>	Gerente General
<b>DEPENDENCIA:</b>	Gerencia
<b>SALARIO:</b>	\$1 .000
<b>OBJETIVO:</b>	Dirigir, organizar y controlar los procesos de Administrativos planeador por la organización.
<b>FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Ejercer la dirección administrativa, operativa y financiera de la empresa.</li><li>• Representar legalmente a la empresa ante otras organizaciones públicas y privadas.</li><li>• Delegar funciones y elaborar cronograma de actividades.</li><li>• Elaborar cronograma de actividades.</li><li>• Aplicar modelos de administración que generen confianza en la organización.</li></ul>	
<b>REQUISITOS</b>	
<b>REQUISITOS:</b>	Título Profesional en Administración de Empresas.
<b>EXPERIENCIA:</b>	Mínimo 24 meses

Tabla Nª 40 Manual de Funciones Gerente.  
Realizado por: Bella Sánchez

<b>DENOMINACIÓN DE CARGO:</b>	Asesor
<b>DEPENDENCIA:</b>	Gerencia
<b>SALARIO:</b>	\$100
<b>OBJETIVO:</b>	Dar ideas y sugerencias estratégicas de alto nivel para una organización.
<b>FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión laboral.</li> <li>• Asesor a la compañía</li> <li>• Desarrolla, organiza, planifica y rentabiliza las políticas de contratación existentes en el marco de la empresa.</li> <li>• Encargado en la reducción de gastos, teniendo en cuenta la situación real y las necesidades de la misma.</li> <li>• Lleva la tramitación de seguros sociales, salarios, contratos, jubilaciones o casos de invalidez.</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	
<b>REQUISITOS:</b>	Ingeniería o Licenciatura en Contabilidad y Auditoría.
<b>EXPERIENCIA:</b>	Mínimo 36 meses

Tabla N° 41 Manual de Funciones Asesor.  
Realizado por: Bella Sánchez

<b>DENOMINACIÓN DE CARGO:</b>	Secretaria
<b>DEPENDENCIA:</b>	Gerencia
<b>SALARIO:</b>	\$380
<b>OBJETIVO:</b>	Realiza funciones a nivel ejecutivo
<b>FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recibir al público en General.</li> <li>• Lleva la agenda de compromisos del Gerente.</li> <li>• Toma dictada o recibe instrucciones del Gerente</li> <li>• Ordena y clasifica la correspondencia</li> <li>• Recibe y realiza llamadas</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	
<b>REQUISITOS:</b>	Ingeniería en Contabilidad y Auditoría o Administración de Empresas.
<b>EXPERIENCIA:</b>	Mínimo 36 meses

Tabla N° 42 Manual de Funciones Secretaria.  
Realizado por: Bella Sánchez

<b>DENOMINACIÓN DE CARGO:</b>	Departamento Financiero
<b>DEPENDENCIA:</b>	Gerencia
<b>SALARIO:</b>	\$366
<b>OBJETIVO:</b>	Administrar los sistemas contables
<b>FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dirigir y controlar los Estados Financieros, Estados Presupuestarios y registro de la documentación contable y presupuestal.</li> <li>• Supervisión y control de Gestión de procedimientos, diseño de procesos presupuestarios.</li> <li>• Estudio de informes de viabilidad de inversiones y proyectos.</li> <li>• Ejecutar el proceso de pago de acuerdo a las normas internas de los Ministerios de Trabajo.</li> <li>• Proporcionar información permanente sobre la situación financiera.</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	
<b>REQUISITOS:</b>	Ingeniería en Contabilidad y Auditoría
<b>EXPERIENCIA:</b>	Mínimo 36 meses

Tabla N° 43 Manual de Funciones Departamento Financiero.  
Realizado por: Bella Sánchez



<b>DENOMINACIÓN DE CARGO:</b>	Departamento de Ventas
<b>DEPENDENCIA:</b>	Gerencia
<b>SALARIO:</b>	\$450
<b>OBJETIVO:</b>	Lograr un direccionamiento estratégico y efectivo de toda la gestión de ventas.
<b>FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prepara planes y presupuestos de ventas.</li> <li>• Cumplir con las metas y objetivos propuestos por la empresa.</li> <li>• Calcular la demanda y pronóstico de ventas.</li> <li>• Determinar le tamaño y estructura de la fuerza de ventas.</li> <li>• Servicio al cliente responsabilidad de supervisar las preferencias del cliente.</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	
<b>REQUISITOS:</b>	Ingeniería en Marketing y Gestión de Negocios.
<b>EXPERIENCIA:</b>	Mínimo 12 meses

Tabla Nª 44 Manual de Funciones Departamento de Ventas.  
Realizado por: Bella Sánchez

<b>DENOMINACIÓN DE CARGO:</b>	Departamento Administrativo
<b>DEPENDENCIA:</b>	Gerencia
<b>SALARIO:</b>	\$480
<b>OBJETIVO:</b>	Planea, dirige, controla, organiza y evalúa el cumplimiento de políticas y estrategias generales.
<b>FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Logística.</li> <li>• Supervisa al personal.</li> <li>• Planea, dirige, controla, organiza y evalúa el cumplimiento de políticas y estrategias generales.</li> <li>• Supervisa las actividades de control de los bienes que forman el patrimonio empresarial.</li> <li>• Representa a la empresa en actos y contratos relativos.</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	
<b>REQUISITOS:</b>	Ingeniería en Marketing y Gestión de Negocios o Ingeniería en Organización de Empresas.
<b>EXPERIENCIA:</b>	Mínimo 12 meses.

Tabla N° 45 Manual de Funciones Departamento Administrativo.

Realizado por: Bella Sánchez

<b>DENOMINACIÓN DE CARGO:</b>	Departamento de producción
<b>DEPENDENCIA:</b>	Gerencia
<b>SALARIO:</b>	\$400
<b>OBJETIVO:</b>	Responsable del correcto funcionamiento y organización del área de producción de la empresa.
<b>FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión de pedidos y proveedores.</li> <li>• Seguimiento de la producción.</li> <li>• Gestionar y supervisar del personal.</li> <li>• Organizar y planificar el aprovisionamiento de materia prima, distribución y transporte del producto terminado de la empresa.</li> <li>• Optimiza los procesos de trabajo en la planta de producción.</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	
<b>REQUISITOS:</b>	Ingeniería Industrial
<b>EXPERIENCIA:</b>	Mínimo 12 meses

Tabla Nª 46 Manual de Funciones Departamento de Producción.  
Realizado por: Bella Sánchez

## **CAPITULO VI. ESTUDIO FINANCIERO:**

### **6.1 INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS TANGIBLES:**

#### **TERRENO**

	<b>M<sup>2</sup></b>	<b>VALOR POR M<sup>2</sup></b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Terreno	250	\$220	\$55000
<b>TOTAL</b>			<b>\$55000</b>

Tabla N<sup>o</sup> 47 Inversión en activos fijos tangibles Terreno  
Realizado por: Bella Sánchez

#### **CONSTRUCCIÓN**

	<b>M<sup>2</sup></b>	<b>VALOR POR M<sup>2</sup></b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Planta de producción	147	\$22	\$3234
<b>TOTAL</b>			<b>\$3234</b>

Tabla N<sup>o</sup> 48 Fuente: Inversión en activos fijos tangibles Construcción  
Realizado por: Bella Sánchez

#### **MAQUINARIA Y EQUIPO:**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Armadora	1	\$20000	\$20000
Horno	1	500	500
Máquina de coser industrial	1	3000	3000
Pulidora	1	80	80
Maquina Cortadora	1	12000	12795
Prensadora	1	3000	3000
Destalladora	1	125	125
Maquina clavadora de taco	1	500	500
<b>TOTAL</b>			<b>\$40000</b>

Tabla N<sup>o</sup> 49 Inversión en activos fijos tangibles Maquinaria  
Realizado por: Bella Sánchez

**EQUIPO DE CÓMPUTO:**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora	1	\$300	\$300
Impresora	1	80	80
<b>TOTAL</b>			<b>\$380</b>

Tabla Nª 50 Inversión en activos fijos tangibles Equipo de Computo  
Realizado por: Bella Sánchez

**VEHICULOS**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Camioneta	1	\$15000	\$15000
<b>TOTAL</b>			<b>\$15000</b>

Tabla Nª 51 Inversión en activos fijos tangibles Vehículo  
Realizado por: Bella Sánchez

**MUEBLES Y ENSERES**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio	5	\$120	\$600
Mesas	3	100	300
Resma de hojas	5	3.50	17.50
Esferos	36	0.35	12.60
Archivadores	12	0.65	7.80
Carpetas	12	0.30	3.60
<b>TOTAL</b>			<b>\$941.50</b>

Tabla Nª 52 Inversión en activos fijos tangibles Muebles y Enseres  
Realizado por: Bella Sánchez

**DEPRECIACIONES:**

$$D = \frac{VAF * \%}{n}$$

### **MAQUINARIA Y EQUIPO**

$$D = \frac{VAF * \%}{n}$$

$$D = \frac{40000 * 10\%}{10}$$

$$D = \$400$$

### **EQUIPO DE CÓMPUTO**

$$D = \frac{VAF * \%}{n}$$

$$D = \frac{380 * 33,33\%}{3}$$

$$D = \$42.22$$

### **VEHICULO**

$$D = \frac{VAF * \%}{n}$$

$$D = \frac{15000 * 20\%}{5}$$

$$D = \$600$$

### **MUEBLES Y ENSERES**

$$D = \frac{VAF * \%}{n}$$

$$D = \frac{941.50 * 10\%}{10}$$

$$D = 9.42$$

## **6.2 INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES:**

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>GATOS DE CONSTITUCIÓN</b>			
Patente	1	\$600	\$600
Gastos de instalación	1	100	100
Publicidad y promoción	1	150	150
Permisos legales	1	150	150
Software	1	500	500
<b>TOTAL</b>			<b>\$1500</b>

Tabla N° 53 Inversión en activos fijos intangibles  
Realizado por: Bella Sánchez

## **AMORTIZACIONES:**

$$A = \frac{VAD}{n}$$

## **GASTO DE CONSTITUCIÓN:**

$$A = \frac{1500}{5}$$

$$A = \$300$$

<b>CARGO DE DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN</b>	
<b>DEPRECIACION</b>	<b>VALOR</b>
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$400,00
EQUIPO DE COMPUTO	42,22
VEHICULO	600,00
MUEBLES Y ENSERES	9,42
<b>TOTAL</b>	<b>\$1051.64</b>
<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>VALOR</b>
<b>GASTOS DE CONSTITUCIÓN</b>	
PATENTE	\$600,00
GASTOS DE INSTALACIÓN	100,00
PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	150,00
PERMISOS LEGALES	150,00
SOFTWARE	500,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$1500,00</b>

Tabla N° 54 Cargo de depreciación y Amortización  
Realizado por: Bella Sánchez

### **6.3 INVERSIONES EN ACTIVOS CIRCULANTES O CAPITAL DE**

#### **TRABAJO:**

#### **ACTIVOS CIRCULANTES:**

<b>CUENTA</b>	<b>VALOR</b>
Caja	\$12.000
Bancos	30800
Inventarios	246825
Clientes	245260
<b>TOTAL</b>	<b>\$534.885,00</b>

Tabla N° 55 Activo circulante  
Realizado por: Bella Sánchez

#### **PASIVO CIRCULANTE:**

<b>CUENTA</b>	<b>VALOR</b>
Proveedores	289331,10
Impuestos por pagar	94396,87
<b>TOTAL</b>	<b>\$383.727,97</b>

Tabla N° 56 Pasivo circulante  
Realizado por: Bella Sánchez

#### **CAPITAL DE TRABAJO:**

CT= TOTAL DE ACTIVO CIRCULANTE - TOTAL DE PASIVO CIRCULANTE

CT= \$534.885,00 - \$383.727,97

CT= 151157,03

### **6.4 RESUMEN DE LAS INVERSIONES:**

<b>CUENTA</b>	<b>VALOR</b>
ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	\$114555,50
ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES	1500,00
CAPITAL DE TRABAJO	151157,03
<b>TOTAL</b>	<b>\$164112,53</b>

Tabla N° 57 Resumen de inversiones  
Realizado por: Bella Sánchez

### **6.5 FINANCIAMIENTO:**


<b>FINANCIAMIENTO</b>	<b>VALOR</b>
BANCO DEL PACIFICO 60 MESES = 5 AÑOS	\$70.000,00

Tabla N° 58 Financiamiento  
Realizado por: Bella Sánchez



## SISTEMA DE AMORTIZACIÓN ALEMÁN:

La amortización por el sistema alemán, las cuentas son decreciente, el valor de amortización del capital es fijo y el interés decreciente.


**PYME PACÍFICO**

**Criterios De Simulación**

Monto Solicitado:

Plazo (meses):

Sistema de Amortización:

Para conocer las condiciones, costo total del crédito y la tabla de amortización proyectada, por favor genere los archivos de los botones: [Exportar a excel](#) y [Condiciones y Costo Total del Crédito](#)

**Información General De La Simulación**

Segmento: COMERCIAL      Tasa de interés: 11.23      Moneda: DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Producto: PYME PACIFICO      Plazo (meses): 60

Monto Solicitado: 70000.00      Fecha de simulación: 2016/11/19

Sistema de Amortización: Alemán      Fecha de vencimiento: 2021/10/24

Cuota	Fecha	Capital inicial	Amortización mensual de capital	Interés mensual	Total cuota financiera	Saldo Capital	Seguro de desgravamen	Seguro de incendio	Total seguros	Total a pagar
1	2016-12-19	\$ 70,000.00	\$ 1,166.67	\$ 655.20	\$ 1,821.87	\$ 68,833.33	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,821.87
2	2017-01-18	\$ 68,833.33	\$ 1,166.67	\$ 644.40	\$ 1,811.07	\$ 67,666.66	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,811.07
3	2017-02-17	\$ 67,666.66	\$ 1,166.67	\$ 633.30	\$ 1,799.97	\$ 66,499.99	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,799.97
4	2017-03-19	\$ 66,499.99	\$ 1,166.67	\$ 622.50	\$ 1,789.17	\$ 65,333.32	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,789.17
5	2017-04-18	\$ 65,333.32	\$ 1,166.67	\$ 611.70	\$ 1,778.37	\$ 64,166.65	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,778.37
6	2017-05-18	\$ 64,166.65	\$ 1,166.67	\$ 600.60	\$ 1,767.27	\$ 62,999.98	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,767.27
7	2017-06-17	\$ 62,999.98	\$ 1,166.67	\$ 589.80	\$ 1,756.47	\$ 61,833.31	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,756.47
8	2017-07-17	\$ 61,833.31	\$ 1,166.67	\$ 578.70	\$ 1,745.37	\$ 60,666.64	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,745.37
9	2017-08-16	\$ 60,666.64	\$ 1,166.67	\$ 567.90	\$ 1,734.57	\$ 59,499.97	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,734.57
10	2017-09-15	\$ 59,499.97	\$ 1,166.67	\$ 557.10	\$ 1,723.77	\$ 58,333.30	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,723.77
11	2017-10-15	\$ 58,333.30	\$ 1,166.67	\$ 546.00	\$ 1,712.67	\$ 57,166.63	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,712.67
12	2017-11-14	\$ 57,166.63	\$ 1,166.67	\$ 535.20	\$ 1,701.87	\$ 55,999.96	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,701.87
13	2017-12-14	\$ 55,999.96	\$ 1,166.67	\$ 524.10	\$ 1,690.77	\$ 54,833.29	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,690.77
14	2018-01-13	\$ 54,833.29	\$ 1,166.67	\$ 513.30	\$ 1,679.97	\$ 53,666.62	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,679.97
26	2019-01-08	\$ 40,833.25	\$ 1,166.67	\$ 382.20	\$ 1,548.87	\$ 39,666.58	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,548.87
27	2019-02-07	\$ 39,666.58	\$ 1,166.67	\$ 371.40	\$ 1,538.07	\$ 38,499.91	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,538.07
28	2019-03-09	\$ 38,499.91	\$ 1,166.67	\$ 360.30	\$ 1,526.97	\$ 37,333.24	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,526.97
29	2019-04-08	\$ 37,333.24	\$ 1,166.67	\$ 349.50	\$ 1,516.17	\$ 36,166.57	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,516.17
30	2019-05-08	\$ 36,166.57	\$ 1,166.67	\$ 338.70	\$ 1,505.37	\$ 34,999.90	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,505.37
31	2019-06-07	\$ 34,999.90	\$ 1,166.67	\$ 327.60	\$ 1,494.27	\$ 33,833.23	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,494.27
32	2019-07-07	\$ 33,833.23	\$ 1,166.67	\$ 316.80	\$ 1,483.47	\$ 32,666.56	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,483.47
33	2019-08-06	\$ 32,666.56	\$ 1,166.67	\$ 305.70	\$ 1,472.37	\$ 31,499.89	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,472.37
34	2019-09-05	\$ 31,499.89	\$ 1,166.67	\$ 294.90	\$ 1,461.57	\$ 30,333.22	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,461.57
35	2019-10-05	\$ 30,333.22	\$ 1,166.67	\$ 283.80	\$ 1,450.47	\$ 29,166.55	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,450.47
36	2019-11-04	\$ 29,166.55	\$ 1,166.67	\$ 273.00	\$ 1,439.67	\$ 27,999.88	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,439.67
37	2019-12-04	\$ 27,999.88	\$ 1,166.67	\$ 262.20	\$ 1,428.87	\$ 26,833.21	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,428.87
38	2020-01-03	\$ 26,833.21	\$ 1,166.67	\$ 251.10	\$ 1,417.77	\$ 25,666.54	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,417.77
39	2020-02-02	\$ 25,666.54	\$ 1,166.67	\$ 240.30	\$ 1,406.97	\$ 24,499.87	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,406.97
40	2020-03-03	\$ 24,499.87	\$ 1,166.67	\$ 229.20	\$ 1,395.87	\$ 23,333.20	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,395.87
41	2020-04-02	\$ 23,333.20	\$ 1,166.67	\$ 218.40	\$ 1,385.07	\$ 22,166.53	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,385.07
42	2020-05-02	\$ 22,166.53	\$ 1,166.67	\$ 207.60	\$ 1,374.27	\$ 20,999.86	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,374.27
43	2020-06-01	\$ 20,999.86	\$ 1,166.67	\$ 196.50	\$ 1,363.17	\$ 19,833.19	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,363.17
44	2020-07-01	\$ 19,833.19	\$ 1,166.67	\$ 185.70	\$ 1,352.37	\$ 18,666.52	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,352.37
45	2020-07-31	\$ 18,666.52	\$ 1,166.67	\$ 174.60	\$ 1,341.27	\$ 17,499.85	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,341.27
46	2020-08-30	\$ 17,499.85	\$ 1,166.67	\$ 163.80	\$ 1,330.47	\$ 16,333.18	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,330.47
47	2020-09-29	\$ 16,333.18	\$ 1,166.67	\$ 153.00	\$ 1,319.67	\$ 15,166.51	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,319.67
48	2020-10-29	\$ 15,166.51	\$ 1,166.67	\$ 141.90	\$ 1,308.57	\$ 13,999.84	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,308.57
49	2020-11-28	\$ 13,999.84	\$ 1,166.67	\$ 131.10	\$ 1,297.77	\$ 12,833.17	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,297.77
50	2020-12-28	\$ 12,833.17	\$ 1,166.67	\$ 120.00	\$ 1,286.67	\$ 11,666.50	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,286.67
51	2021-01-27	\$ 11,666.50	\$ 1,166.67	\$ 109.20	\$ 1,275.87	\$ 10,499.83	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,275.87
52	2021-02-26	\$ 10,499.83	\$ 1,166.67	\$ 98.40	\$ 1,265.07	\$ 9,333.16	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,265.07
53	2021-03-28	\$ 9,333.16	\$ 1,166.67	\$ 87.30	\$ 1,253.97	\$ 8,166.49	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,253.97
54	2021-04-27	\$ 8,166.49	\$ 1,166.67	\$ 76.50	\$ 1,243.17	\$ 6,999.82	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,243.17
55	2021-05-27	\$ 6,999.82	\$ 1,166.67	\$ 65.40	\$ 1,232.07	\$ 5,833.15	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,232.07
56	2021-06-26	\$ 5,833.15	\$ 1,166.67	\$ 54.60	\$ 1,221.27	\$ 4,666.48	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,221.27
57	2021-07-26	\$ 4,666.48	\$ 1,166.67	\$ 43.80	\$ 1,210.47	\$ 3,499.81	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,210.47
58	2021-08-25	\$ 3,499.81	\$ 1,166.67	\$ 32.70	\$ 1,199.37	\$ 2,333.14	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,199.37
59	2021-09-24	\$ 2,333.14	\$ 1,166.67	\$ 21.90	\$ 1,188.57	\$ 1,166.47	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,188.57
60	2021-10-24	\$ 1,166.47	\$ 1,166.47	\$ 10.80	\$ 1,177.27	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,177.27
			\$ 70,000.00	\$ 19,985.40	\$ 89,985.40		\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 89,985.40

Gráfico N° 74 Sistema de amortización alemán  
Realizado por: Bella Sánchez

**6.6 PLAN DE INVERSIONES:**

<b>CUENTA</b>	<b>VALOR</b>
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$40000,00
INVENTARIOS	30000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$70000,00</b>

Tabla Nª 59 Plan de inversión  
Realizado por: Bella Sánchez

**6.7 PRESUPUESTO DE GASTOS E INGRESOS**

**6.7.1 SITUACIÓN FINANCIERA ACTUAL**

<b>BALANCE DE SITUACIÓN NEGOCIO</b>			
<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<u>Activo Corriente</u>	<b>534.885,00</b>	<u>Pasivo Corriente</u>	<b>386.279,61</b>
Caja	12.000,00	Proveedores	291.882,74
Bancos	30.800,00	Impuestos por pagar	94.396,87
Clientes	245.260,00		
Inventario	<b>246.825,00</b>		
Mercadería	38.000,00		
Materia Prima	66.825,00	<u>Pasivo no corriente</u>	<b>70.000,00</b>
Productos en proceso	30.000,00	Préstamo Banco de	
Productos Terminados	112.000,00	Pacifico	70.000,00
		<b>Total, Pasivo</b>	<b>456.279,61</b>
<u>Activo no corriente</u>	<b>114.555,50</b>		
Activos fijos netos	<b>114.555,50</b>	<b>PATRIMONIO</b>	
- Maquinaria y equipo	40.000,00	Capital	10.000,00
- Muebles y enseres	941,50	Utilidades ganadas	183.160,89
- Vehículo	15.000,00	<b>PATRIMONIO</b>	<b>193.160,89</b>
- Equipo de computo	380,00		
- Terrenos	58.234,00		
<b>Total, Activo</b>	<b>649.440,50</b>	<b>Total, Pasivo +</b>	
		<b>Patrimonio</b>	<b>649.440,50</b>

Tabla N° 60 Situación Financiera Actual  
Realizado por: Bella Sánchez

## 6.7.2 SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADA:

CUENTAS	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<b>ACTIVO</b>						
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>534.885,00</b>	<b>541.891,99</b>	<b>548.990,78</b>	<b>556.182,56</b>	<b>563.468,55</b>	570.849,99
Caja	12.000,00	12.157,20	12.316,46	12.477,80	12.641,26	12.806,86
Bancos	30.800,00	31.203,48	31.612,25	32.026,37	32.445,91	32.870,95
Clientes	245.260,00	248.472,91	251.727,90	255.025,54	258.366,37	261.750,97
<b>INVENTARIO</b>	<b>246.825,00</b>	<b>250.058,41</b>	<b>253.334,17</b>	<b>256.652,85</b>	<b>260.015,00</b>	<b>263.421,20</b>
Mercadería	38.000,00	38.497,80	39.002,12	39.513,05	40.030,67	40.555,07
Materia Prima	66.825,00	67.700,41	68.587,28	69.485,78	70.396,04	71.318,23
Productos en proceso	30.000,00	30.393,00	30.791,15	31.194,51	31.603,16	32.017,16
Productos Terminados	112.000,00	113.467,20	114.953,62	116.459,51	117.985,13	119.530,74
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>114.555,50</b>	<b>114.744,73</b>	<b>114.943,94</b>	<b>115.153,29</b>	<b>115.372,89</b>	<b>115.602,88</b>
<b>ACTIVOS FIJOS NETOS</b>	<b>114.555,50</b>	<b>114.744,73</b>	<b>114.943,94</b>	<b>115.153,29</b>	<b>115.372,89</b>	<b>115.602,88</b>
Maquinaria y Equipo	40.000,00	39.600,00	39.200,00	38.800,00	38.400,00	38.000,00
Muebles y Enseres	941,50	932,08	922,66	913,24	903,82	894,40
Vehiculó	15.000,00	14.880,00	14.760,00	14.640,00	14.520,00	14.400,00
Equipo de computo	380,00	335,78	291,56	247,34	203,12	158,90
Terreno	58.234,00	58.996,87	59.769,72	60.552,71	61.345,95	62.149,58
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>649.440,50</b>	<b>656.636,72</b>	<b>663.934,72</b>	<b>671.335,85</b>	<b>678.841,44</b>	<b>686.452,87</b>
<b>PASIVO</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>386.279,61</b>	<b>374.893,76</b>	<b>352.589,96</b>	<b>323.772,85</b>	<b>288.644,96</b>	<b>241.051,54</b>
Proveedores	291.882,74	263.918,56	219.434,92	165.074,65	100.549,51	18.947,67
Impuestos por pagar	94.396,87	110.975,20	133.155,04	158.698,20	188.095,45	222.103,87
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>70.000,00</b>	<b>55.999,96</b>	<b>41.999,92</b>	<b>27.999,88</b>	<b>12.833,17</b>	<b>1.166,47</b>
Préstamo Banco del Pacifico	70.000,00	55.999,96	41.999,92	27.999,88	12.833,17	1.166,47
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>456.279,61</b>	<b>430.893,72</b>	<b>394.589,88</b>	<b>351.772,73</b>	<b>301.478,13</b>	<b>242.218,01</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Utilidades Ganadas	183160,89	215743,00	259344,84	309563,12	367363,31	434234,86
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>193.160,89</b>	<b>225.743,00</b>	<b>269.344,84</b>	<b>319.563,12</b>	<b>377.363,31</b>	<b>444.234,86</b>
<b>TOTAL PASIVO+ PATRIMONIO</b>	<b>649.440,50</b>	<b>656.636,72</b>	<b>663.934,72</b>	<b>671.335,85</b>	<b>678.841,44</b>	<b>686.452,87</b>

Tabla N<sup>o</sup> 61 Situación Financiera Proyectada  
Realizado por: Bella Sánchez

### 6.7.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS:

<b>AÑO</b>	<b>NUMERO DE PARES</b>	<b>PRECIO</b>	<b>INGRESOS BRUTOS</b>
2016	6.732	55	370260,00
2017	7.663	55,72	426982,36
2018	8.723	56,45	492413,35
2019	9.929	57,19	567839,51
2020	11.302	57,94	654837,88
2021	12.865	58,7	755175,50

Tabla N° 62 Presupuesto de ingresos  
Realizado por: Bella Sánchez

### GASTOS ADMINISTRATIVOS

<b>CARGO</b>	<b>NUMERO DE PERSONAS</b>	<b>SALARIO</b>	<b>SALARIO TOTAL</b>
GERENTE	1	1200	1200
ASESOR	1	200	200
JEFE FINANCIERO	1	600	600
JEFE ADMINISTRATIVO	1	600	600
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>3200</b>	<b>2600</b>

Tabla N° 63 Gastos Administrativos  
Realizado por: Bella Sánchez

<b>SERVICIOS BASICOS</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CONSUMO ANUAL</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P. TOTAL</b>
<b>LUZ</b>	45wl	20.00	240,00
<b>AGUA</b>	40 m3	18.00	216,00
<b>TELEFONO</b>	120 minutos	18.00	216,00
<b>INTERNET</b>	3 megas	17.00	204,00
<b>TOTAL</b>			<b>876,00</b>

Tabla N° 64 Servicios Básicos  
Realizado por: Bella Sánchez

<b>SUMINISTRO DE OFICINA</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CONSUMO ANUAL</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P. TOTAL</b>
RESMAS DE HOJAS	5	3.50	42,00
ESFEROS	12	0.30	3,60
MARCADORES	12	1.20	14,40
MINAS	24	1.20	14,40
ARCHIVADORES	8	2.00	24,000
FACTURERO	2	12.00	144,00
<b>TOTAL</b>			<b>228,00</b>

Tabla N° 65 Suministro de Oficina  
Realizado por: Bella Sánchez

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
<b>SERVICIOS BASICOS</b>	876,00
<b>SUMINISTRO DE OFICINA</b>	228,00
<b>SALARIOS</b>	2600,00
<b>TOTAL</b>	<b>3704,00</b>

Tabla N° 66 Total Gastos Administrativos  
Realizado por: Bella Sánchez

**GASTOS OPERACIONALES:**

<b>MATERIA PRIMA</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CONSUMO ANUAL</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P. TOTAL</b>
CUERO	120	340.00	40800,00
PLANTA	7000 unid	3.50	24500,00
ELASTICO	5	5.00	25,00
SINTETICO	3	500	1500,00
		<b>TOTAL</b>	<b>66825,00</b>

Tabla N° 67 Gastos Operacionales  
Realizado por: Bella Sánchez

<b>INSUMOS</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CONSUMO ANUAL</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P. TOTAL</b>
PEGAMENTO	12	75.00	900,00
TINHER	3	18.00	54,00
ACTIVADOR	6	18.00	108,00
		<b>TOTAL</b>	<b>1062,00</b>

Tabla N° 68 Insumos  
Realizado por: Bella Sánchez

<b>MATERIALES INDIRECTOS</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CONSUMO ANUAL</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P. TOTAL</b>
CREMA	5	32.00	160,00
ETIQUETAS	7000 unid	0.05	350,00
COLGANTES	7000 unid	0.05	350,00
CAJA	7000unid	0.52	3640,00
FORRO	15 rollos	420.00	6300,00
PAPEL	7000 unid	0.02	140,00
		<b>TOTAL</b>	<b>10800,00</b>

Tabla N° 69 Materiales Indirectos  
Realizado por: Bella Sánchez

<b>MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CONSUMO ANUAL</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P. TOTAL</b>
BROCHAS-AFILADOR	112	1.20	14.40
CONTRATACION DE SERVICIO DE MANTENIMIENTO	4	100	400,00
<b>TOTAL</b>			<b>414.40</b>

Tabla N° 70 Mantenimiento de maquinaria y equipo  
Realizado por: Bella Sánchez

<b>CARGO</b>	<b>NUMERO DE PERSONAS</b>	<b>SALARIO</b>	<b>SALARIO TOTAL</b>
JEFE DE PRODUCCION	1	600	600,00
MANO DE OBRA	15	366	5490,00
<b>TOTAL</b>			<b>6090,00</b>

Tabla N° 71 Salarios  
Realizado por: Bella Sánchez

<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	
<b>MATERIA PRIMA</b>	66825,00
<b>INSUMOS</b>	1062,00
<b>MATERIALES INDIRECTOS</b>	10800,00
<b>SALARIOS</b>	6090,00
<b>MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	414.40
<b>TOTAL</b>	<b>85191.40</b>

Tabla N° 72 Total Gastos Operacionales  
Realizado por: Bella Sánchez

<b>GASTOS DE VENTAS</b>	
<b>SALARIOS</b>	500,00
<b>TRANSPORTE</b>	100,00
<b>TOTAL</b>	<b>600,00</b>

Tabla N° 73 Total Gastos Operacionales  
Realizado por: Bella Sánchez

**6.7.4 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS:**

**EMPRESA DE CALZADO FRANCISTYLE  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016  
ESTADO DE RESULTADOS**

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
INGRESOS	370260,00	426982,36	492413,35	567839,51	654837,88	755175,50
(-) GASTOS OPERACIONALES	85191,40	86307,41	87438,03	88583,47	89743,92	90919,56
<b>(=) UTILIDAD BRUTA</b>	<b>285068,60</b>	<b>340674,95</b>	<b>404975,32</b>	<b>479256,04</b>	<b>565093,96</b>	<b>664255,94</b>
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	3704,00	3752,52	3801,68	3851,48	3901,94	3953,05
(-) GASTOS FINANCIEROS	655,20	7011,30	5439,00	3866,10	2413,20	600,60
(-) GASTO VENTAS	600,00	607,86	615,82	623,89	632,06	640,34
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE UTILIDAD A TRABAJADORES</b>	<b>280109,40</b>	<b>329303,27</b>	<b>395118,81</b>	<b>470914,56</b>	<b>558146,76</b>	<b>659061,94</b>
(-) 15% REPARTO DE UTILIDADES A TRABAJADORES	42016,41	49395,49	59267,82	70637,18	83722,01	98859,29
<b>(=) UTILIDAD DESPUES DE UTIL. TRABAJADORES</b>	<b>238092,99</b>	<b>279907,78</b>	<b>335850,99</b>	<b>400277,38</b>	<b>474424,75</b>	<b>560202,65</b>
(-) 22% IMPUESTO A LA RENTA	52380,46	61579,71	73887,22	88061,02	104373,44	123244,58
<b>(=) UTILIDAD DESPUES DE IMP.RENTA</b>	<b>185712,53</b>	<b>218328,07</b>	<b>261963,77</b>	<b>312216,36</b>	<b>370051,30</b>	<b>436958,07</b>
(-) CARGO DEPRECIACIONY AMORTIZACION	2551,64	2585,07	2618,93	2653,24	2688,00	2723,21
<b>(=) UTILIDAD NETA</b>	<b>183160,89</b>	<b>215743,00</b>	<b>259344,84</b>	<b>309563,12</b>	<b>367363,31</b>	<b>434234,86</b>

\_\_\_\_\_  
FIRMA DEL GERENTE

\_\_\_\_\_  
FIRMA DEL CONTADOR

Tabla N° 74 Estado de Resultados  
Realizado por: Bella Sánchez



## 6.7.5 FLUJO DE CAJA:

**EMPRESA DE CALZADO FRANCISTYLE**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016**  
**ESTADO DE RESULTADOS**

	AÑO 0	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<b>INGRESOS</b>	<b>119121,50</b>	<b>370260,00</b>	<b>426982,36</b>	<b>492413,35</b>	<b>567839,51</b>	<b>654837,88</b>	<b>755175,50</b>
RECURSOS PROPIOS	49121,50						
RECURSOS A TERCEROS	70000,00						
<b>(-) EGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>80887,40</b>	<b>81947,02</b>	<b>83020,53</b>	<b>84108,10</b>	<b>85209,92</b>	<b>86326,17</b>
(-) GASTOS PRODUCCION		85191,40	86307,41	87438,03	88583,47	89743,92	90919,56
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS		3704,00	3752,52	3801,68	3851,48	3901,94	3953,05
(-) COSTOS DE VENTAS		600,00	607,86	615,82	623,89	632,06	640,34
<b>(=) FLUJO OPERACIONAL</b>		<b>289372,60</b>	<b>345035,34</b>	<b>409392,82</b>	<b>483731,41</b>	<b>569627,96</b>	<b>668849,33</b>
<b>(+) INGRESOS NO OPERACIONALES</b>							
<b>(-) EGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>655,20</b>	<b>7011,30</b>	<b>5439,00</b>	<b>3866,10</b>	<b>2413,20</b>	<b>600,60</b>
(-) COSTOS FINANCIEROS		655,20	7011,30	5439,00	3866,10	2413,20	600,60
<b>(=) FLUJO NO OPERACIONAL</b>		<b>288717,40</b>	<b>338024,04</b>	<b>403953,82</b>	<b>479865,31</b>	<b>567214,76</b>	<b>668248,73</b>
(-) 15% REPARTO DE TRABAJADORES		43307,61	50703,61	60593,07	71979,80	85082,21	100237,31
<b>(=) FLUJO DESPUES DEL REPARTO</b>		<b>245409,79</b>	<b>287320,43</b>	<b>343360,75</b>	<b>407885,51</b>	<b>482132,55</b>	<b>568011,42</b>
(-) 22% IMPUESTO A LA RENTA		53990,15	63210,49	75539,36	89734,81	106069,16	124962,51
<b>(=) FLUJO NETO</b>		<b>191419,64</b>	<b>224109,94</b>	<b>267821,38</b>	<b>318150,70</b>	<b>376063,39</b>	<b>443048,91</b>
(+) CARGO DEPRECIACIONY AMORTIZACION		2551,64	2585,07	2618,93	2653,24	2688,00	2723,21
(+) PAGO A PRINCIPALES PRESTAMO		70.000,00	55.999,96	41.999,92	27.999,88	12.833,17	1.166,47
<b>(=) FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>119121,50</b>	<b>263971,28</b>	<b>282694,96</b>	<b>312440,23</b>	<b>348803,82</b>	<b>391584,55</b>	<b>446938,59</b>

Tabla N° 75 Flujo de Efectivo  
Realizado por: Bella Sánchez

\_\_\_\_\_  
FIRMA DEL GERENTE

\_\_\_\_\_  
FIRMA DEL CONTADOR

<b>FLUJO DE CAJA</b>	
FLUJO NETO EFECTIVO	370260,00
CONTADO 45%	166617,00
CREDITO 55%	203643,00

Tabla N° 76 Flujo de Caja  
Realizado por: Bella Sánchez

### **6.8 PUNTO DE EQUILIBRIO:**

	<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>VALOR</b>	<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>VALOR</b>
<u>GASTOS OPERATIVOS</u> O <u>PRODUCCIÓN</u>	CARGO DEPRECIACION Y AMORTIZACION	2551,64	INSUMOS	1062,00
	MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	414,4	MATERIA PRIMA	66825,00
	PERSONAL DE CONTACTO INDIRECTO Y DIRECTO	6090,00	MATERIALES INDIRECTOS	10800,00
<u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u>	SERVICIOS BASICOS	876,00	SUMINISTROS DE OFICINA	228,00
	SALARIO	2600,00		
<u>GASTOS FINANCIEROS</u>	INTERES	655,2		
<u>GASTOS DE VENTAS</u>	SALARIOS	500,00	TRANSPORTE	100,00
<u><b>COSTOS TOTALES</b></u>	<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>13687,24</b>	<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>79015,00</b>

Tabla N° 77 Punto de equilibrio  
Realizado por: Bella Sánchez

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}}}$$

$$PE = \frac{13687.24}{1 - \frac{79015.00}{370260.00}}$$

$$PE = 17400.60$$

$$\text{UNIDADES} = \frac{17400.60}{55}$$

$$\text{UNIDADES} = 316.37$$

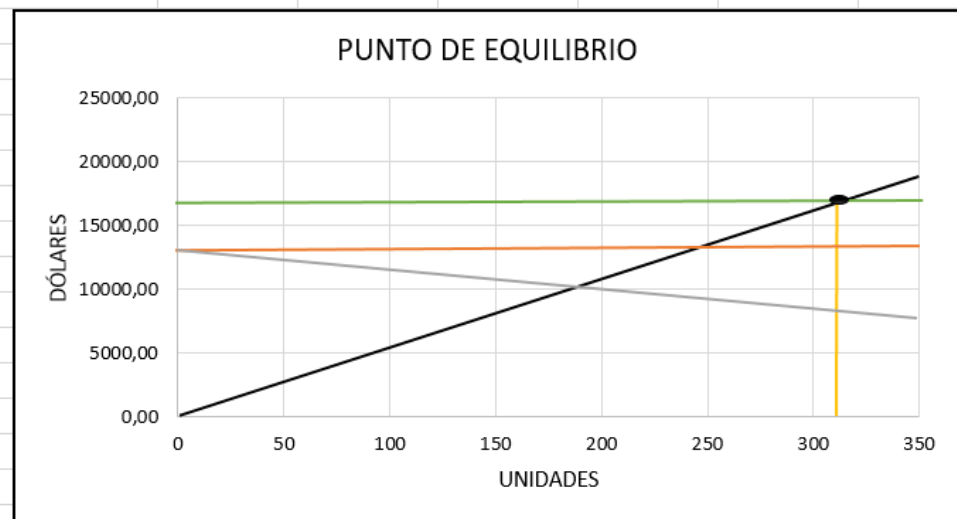




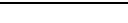


Grafico N° 75 Punto de equilibrio  
Realizado por: Bella Sánchez

	DÓLARES
	UNIDADES
	COSTOS FIJOS
	COSTOS VARIABLES
	VENTAS

## **6.9 TASA DE DESCUENTO Y CRITERIOS ALTERNATIVOS PARA LA EVALUCION DE PROYECTOS:**

(f) INFLACION 1.31%

(i) RIESGO PAIS 7.35%

$T_{mar\ 1} = i + f$

$T_{mar\ 1} = 0.0735 + 0.0131$

$T_{mar\ 1} = 0.0866$

$T_{mar\ 1} = 8.66\%$

$T_{mar\ 2} = i + f (2)$

$T_{mar\ 2} = 0.0735 + 0.0131 (2)$

$T_{mar\ 2} = 0.0997$

$T_{mar\ 2} = 9.97\%$

### Interpretación:

Para el presente año el riesgo país representa 7.35% que son 735 puntos cada punto representando el 1%, mientras que la inflación es de 1.31% obteniendo una tasa mínima de rendimiento con el Tmar1=8.66% y el Tmar 2= 9.97%.

### 6.10 VALOR PRESENTE NETO O VALOR ACTUAL NETO (VAN)

GTO OPERACIONAL	85191,40
GTO ADMINISTRATIVO	3704,00
GTO FINANCIERO	655,22
GTO VENTAS	600,00
<b>TOTAL, INVERSION INICIAL</b>	<b>90150,62</b>

Tabla Nª 78 Total de Inversión Inicial

Realizado por: Bella Sánchez

$$\text{VAN 1} = \text{INVERSION INICIAL} + \frac{\text{FNE1}}{(1+i)} + \frac{\text{FNE2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{FNE3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{FNE4}}{(1+i)^4} + \frac{\text{FNE5}}{(1+i)^5} + \frac{\text{FNE6}}{(1+i)^6}$$

$$\text{VAN 1} = 90150,62 + \frac{367363,31}{(1+0.0866)} + \frac{215743,00}{(1+0.0866)^2} + \frac{259344,84}{(1+0.0866)^3} + \frac{309563,12}{(1+0.0866)^4} + \frac{367363,31}{(1+0.0866)^5} + \frac{434234,86}{(1+0.0866)^6}$$

$$\text{VAN1} = 1541507.17$$

$$\text{VAN 2} = \text{INVERSION INICIAL} + \frac{\text{FNE1}}{(1+i)} + \frac{\text{FNE2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{FNE3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{FNE4}}{(1+i)^4} + \frac{\text{FNE5}}{(1+i)^5} + \frac{\text{FNE6}}{(1+i)^6}$$

$$\text{VAN 2} = 90150,62 + \frac{367363,31}{(1+0.0997)} + \frac{215743,00}{(1+0.0997)^2} + \frac{259344,84}{(1+0.0997)^3} + \frac{309563,12}{(1+0.0997)^4} + \frac{367363,31}{(1+0.0997)^5} + \frac{434234,86}{(1+0.0997)^6}$$

$$\text{VAN2} = 1483212.13$$

### INTERPRETACION:

El Valor Actual Neto obtenido es mayor a cero por ende el proyecto es factible, es decir que a más de recuperar la inversión se obtendrá una ganancia \$1541507.17 acabo de los 5 años de vida útil.

## 6.11 INDICADORES FINANCIEROS:

INDICADORES FINANCIEROS				INTERPRETACION
<b>1. LIQUIDEZ</b>				
<b>1.1. Razón Corriente</b>				Por cada dólar que debe la empresa tiene \$1.39 para pagar o respaldar sus deudas. La empresa puede convertir en efectivo en un periodo más o menos igual al del vencimiento de las obligaciones los siguientes activos: efectivo, inventarios.
<i>Activo Corriente</i>	534.885,00	1,39		
<i>Pasivo Corriente</i>	383.727,97			
<b>1.2. Prueba Acida</b>				Por cada dólar que debe la empresa tiene \$0,75 para afrontar las deudas considerando los activos menos inventarios. La liquidez de la empresa es favorable
<i>Activo Corriente - Inventarios</i>	288.060,00	0,75		
<i>Pasivo Corriente</i>	383.727,97			
<b>2. Capital Trabajo</b>				La empresa de calzado "FRANCISTILE" cuenta con un capital de trabajo de \$151157,03
Activo corriente - Pasivo Corriente	60260-26360	151.157,03		
<b>3. ENDEUDAMIENTO</b>				
<b>3.1. Sobre Activos</b>				De cada dólar que tiene de la empresa se debe 0,70 a terceros.
<i>Pasivos</i>	453.727,97	0,70		
<i>Activos</i>	649.440,50			
<b>3.2. Sobre Patrimonio</b>				Representa el CAPITAL o VALOR NETO del negocio. El Patrimonio incluye el capital aportado por el propietario, utilidades no distribuidas y el resultado del año en curso.
<i>Pasivos</i>	453.727,97	2,32		
<i>Patrimonio</i>	195.712,53			
<b>4. EFICIENCIA</b>				
<b>VECES</b>				
<b>4.1. Rotación de Inventarios</b>				Los inventarios se transforman a ventas 0,35 veces en el periodo. Por cada dólar de inventario se producen \$0,35 de ventas al costo.
<i>Costo de Ventas</i>	85.191,40	0,35		
<i>Inventarios</i>	246.825,00			
<b>DIAS</b>				
<b>4.2. Período medio Inventarios</b>				El negocio en promedio almacena inventarios por un período de 3 HORAS antes de ser transformado y vendido.
<i>Inventarios</i>	246.825,00	2,90		
<i>Costo de Ventas</i>	85.191,40			
<b>VECES</b>				
<b>4.3. Rotación Cuentas por Cobrar</b>				Se cobran 0,83 veces en el período los saldos a los clientes. Determina liquidez (alta o baja rotación).
<i>Ventas a Crédito</i>	203.643,00	0,83		
<i>Cuentas por Cobrar</i>	245.260,00			
<b>DIAS</b>				
<b>4.4. Período Medio de Cobro</b>				El negocio tarda 1 día y dos horas días en promedio para cobrar sus ventas a crédito.
<i>Cuentas por Cobrar</i>	245.260,00	1,20		
<i>Ventas a Crédito</i>	203.643,00			
<b>5. RENTABILIDAD</b>				
<b>%</b>				
<b>5.1. Utilidad</b>				Indica que proporción de las ventas permanece como ganancia del negocio 0,49 por cada dólar
<i>Utilidad</i>	183.160,89	0,49		
<i>Ventas Totales</i>	370.260,00			

Tabla N° 79 Indicadores Financieros  
Realizado por: Bella Sánchez

## **6.12 TASA DE BENEFICIO – COSTO**

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

$$TBC = \frac{\sum 285068,60}{\sum 90150,62}$$

$$TBC = 3,16$$

### **INTERPRETACION:**

Por cada dólar que cuesta el proyecto tenemos un beneficio de 3.16 veces de dólar.

## **6.13 PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION:**

$$PRI = \frac{\text{INVERSION INICIAL}}{\frac{\sum FNE}{\text{NÚMERO DE AÑOS}}}$$

$$PRI = \frac{90150,62}{\frac{1769410,02}{6}}$$

$$PRI = 0.30$$

$$\frac{0.3\text{AÑO}}{1} \times \frac{12\text{MESES}}{1\text{AÑO}} = 3.6\text{MESES}$$

$$\frac{0.6\text{MESES}}{1} \times \frac{30\text{DIAS}}{1\text{MESES}} = 18\text{DIAS}$$

### **INTERPRETACION:**

La inversión del proyecto se recuperará en 3 meses ,18 días, es decir se recuperará dentro de os 5 años de vida útil del plan de negocios.

#### **6.14 TASA INTERNA DE RETORNO**

$$TIR = Tmar1 + (Tmar2 - Tmar1) \left( \frac{VAN1}{VAN1 - VAN2} \right)$$

$$TIR = 0.0866 + (0.0997 - 0.0866) \left( \frac{1541507.17}{1541507.17 - 1483212.13} \right)$$

$$TIR = 0.43$$

#### **INTERPRETACION:**

Al cabo de los cinco años de vida útil la Tasa interna de retorno es de 0.43 el mismo que es mayor al Tmar 1 = 0.0866 del plan de negocios.

#### **6.15 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

El análisis de sensibilidad muestra en forma exacta rendimiento que genera la inversión, ya que a medida que los gastos se incrementan disminuyen las utilidades.

<b>INVERSIÓN</b>	<b>\$ 90150,62</b>
<b>MONTO</b>	
VENTAS	370260,00
GASTOS FIJOS	13687,24
GASTOS VARIABLES	79015,00
<b>GANANCIA</b>	<b>277.557,76</b>

Tabla N° 80 Análisis de Sensibilidad  
Realizado por: Bella Sánchez

#### **INTERPRETACION:**

El análisis de inversión muestra que tenemos una inversión inicial de \$90150,62 y una ganancia de \$277.557,76 .al disminuir de las ventas los gastos fijos y variables.

## **CAPITULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **7.1 CONCLUSIONES**

- Creación de un producto de calzado modificable para damas “Alicia” en el cantón Ambato, previamente realizado el estudio de mercado concluye que no existe ninguna empresa que fabrique el mismo por lo no existe competencia.
- La rentabilidad del proyecto está sustentada en indicadores financieros, la misma que da una recuperación dentro de los 5 años de vida útil.
- Estrategia de ventas para nuestro grupo meta.

### **7.2 RECOMENDACIONES**

- Incentivar y fomentar la creación de empresas con ideas innovadoras de productos y servicios.
- Elaborar estrategias de ventas para tener mayor participación en el mercado.
- Iniciar programas de diseño y producción para el uso de nuevas técnicas para el proceso de producción de calzado.



## 8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Agenda Zonal del Buen Vivir. (2012). *Zona 3*. Obtenido de Agenda Zonal del Buen Vivir;: <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/Agenda-Zonal-para-el-Buen-Vivir.pdf>
2. Amert, J. M. (2011). *Tecnología del Calzado*. Mexico: Edición Unica.
3. Batista, F. (2011). *Evolución del calzado*. MEXICO: CGRAW HILL.
4. Caltu. (2014). *Caltu dice Gracias al Apoyo del Estado*. Obtenido de <http://www.ppdigital.com.ec/noticias/economia/6/32-millones-de-pares-de-zapatos-produce-el-sector-de-calzado-local>
5. Cepeda, F. (2013). La Industria del Calzado en Latinoamérica. *Revista Técnica de la Piel y la Manufactura*, 29.
6. Cueva, F. (2014). UNIVERSIDAD AUBURN . *Lederpiel Revista Técnica de la Piel y Manufactura*.
7. Matriz Productiva. (2012). *Trasformación de la Matriz Productiva para alcanzar el Ecuador del vivir*. Obtenido de *Trasformación de la Matriz Productiva*: [http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz\\_productiva\\_WEBtodo.pdf](http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf)
8. Medina, A. (2013). *La Historia y Evolución Del Calzado*. Madrid: Trillas.
9. Ministerio de Industrias y Productividad. (s.f.). *MIPRO*. Obtenido de MIPRO: <http://www.industrias.gob.ec/el-ministero/>
10. Plan Nacional del Buen Vivir. (2013). *Plan Nacional del Buen Vivir*; Obtenido de *Plan Nacional del Buen Vivir*;: <http://documentos.senplades.gob.ec/Plan%20Nacional%20Buen%20Vivir%202013-2017.pdf>

# ANEXOS

Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual



Dirección Nacional de Propiedad Industrial

Título N° 5317-10

En cumplimiento a lo dispuesto en la Resolución N° 35717 de 7 de septiembre de 2010 y en virtud de la delegación de 26 de marzo del 2010, contenida en la Resolución No. 03-2010-DNPI-IEPI se procede a OTORGAR el título que acredita el registro de la MARCA DE PRODUCTO, con el número 5317174, de marzo 30 de 2010.

DENOMINACIÓN	Francistile + Logotipo
PRODUCTOS O SERVICIOS QUE PROTEGE	Todos los productos incluidos en la clase, como son: vestidos, cazados y sombrero. CLASE INTERNACIONAL 25
DESCRIPCIÓN DEL SIGNO	Igual a la etiqueta adjunta con todas las reservas que sobre ella se hacen.
VENCIMIENTO	7 de septiembre de 2020
TITULAR	GARCES CARVAJAL, EVA TERESA y SANCHEZ GARCES, FRANCISCO
DOMICILIO	IGORO VITERI Y CACIQUE ALVAREZ, AMBATO, ECUADOR

Quito D.M., 30 de octubre de 2010

  
AB. Lilian Carrera González

DELEGADA DE LA DIRECCIÓN NACIONAL DE PROPIEDAD INDUSTRIAL

J.A.C.





**LA REPUBLICA DEL ECUADOR**  
 EN SU NOMBRE Y POR AUTORIDAD DE LA LEY  
 LOS MINISTERIOS DE EDUCACION  
 DE TRABAJO Y EMPLEO  
**LA JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO**

Y, ART. 111 JNDA-JPOAT

Declaran que SANCHEZ GARCES FRANCISCO  
 de nacionalidad ecuatoriana ha cumplido con los requisitos exigidos por la Ley y el Reglamento Especial de Formación y Titulación Artesanal y luego de cumplir con el proceso de enseñanza aprendizaje, rindió los exámenes teórico - prácticos de grado y fue aprobado (a) con la calificación de 18 equivalente a Muy Buena en consecuencia se le confiere el Título de:

**Maestro/a de Taller**

en ZAPATERIA

que le faculta ejercer su profesión en cualquier lugar de la República, al amparo de la Ley de Defensa del Artesano y sus Reglamentos y, como tal, le sean reconocidos los derechos que le corresponden.

Dado y firmado en SEVILLAS, PROVINCIA DE TUNGURAHUA a 30 de ABRIL de 2019

**EL TRIBUNAL EXAMINADOR**

 PRESIDENTE DE LA JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO DEL ECUADOR	 TRIBUNAL NACIONAL PERMANENTE DEL GRADO	 DIRECTOR NACIONAL DE TRABAJO Y EMPLEO
 MEMBRAS DE LA JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO	 MEMBRAS DE LA JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO	 MEMBRAS DE LA JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO
 DIRECTOR NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO	 MINISTERIO DE EDUCACION	 MINISTERIO DE TRABAJO Y EMPLEO
 DIRECCION TECNICA DE LA JUNTA	 DIRECCION TECNICA DEL DEPARTAMENTO TECNICO	 ARTESANO NACIONAL

Actual



# REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



**NUMERO RUC:** 1801190248001  
**APELLIDOS Y NOMBRES:** SANCHEZ GARCES FRANCISCO  
**NOMBRE COMERCIAL:** FRANCISTYLE  
**CLASE CONTRIBUYENTE:** OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** NO  
**CALIFICACIÓN ARTESANAL:** JUNTA NACIONAL DEL ARTESANO **NUMERO:** 032944

**FEC. NACIMIENTO:** 30/10/1954 **FEC. ACTUALIZACION:** 08/12/2016  
**FEC. INICIO ACTIVIDADES:** 07/04/2000 **FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:** 06/11/2003  
**FEC. INSCRIPCION:** 06/11/2000 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:** 21/04/2004

### ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

FABRICACION DE CALZADO DE CUERO

### DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: CELIANO MONGE Calle: AV PICHINCHA ALTA Número: 103 Intersección: CARLOS AROSEMENA Referencia: AL FRENTE DEL RESTAURANTE LA PIEDRA, CASA DE TRES PISOS, COLORES BEIGE Y CAFE Teléfono: 032849677 Email: francistyle54@live.com Celular: 0984280125

### DOMICILIO ESPECIAL:

### OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

\* DECLARACIÓN SEMESTRAL IVA

Las personas naturales que superen los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, estarán obligadas a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, y no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE)

Recuerde que sus declaraciones son semestrales siempre y cuando cumpla con las condiciones para ello, que son: retención del 100% del IVA y transferencia de bienes y servicios con tarifa 0% de IVA

Si supera los montos establecidos en el reglamento estará obligado a llevar contabilidad para el siguiente ejercicio fiscal y la presentación de sus obligaciones será mensual.

**# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:** del 001 al 004 **ABIERTOS:** 1  
**JURISDICCION:** ZONA 3, TUNGURAHUA **CERRADOS:** 3

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaramos que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumimos la responsabilidad legal que de ella se deriva (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 8 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC)

Usuario: JACC010715

Lugar de emisión: AMBATO/BOLIVAR 1560

Fecha y hora: 08/12/2016 11:33:27





## REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



**NUMERO RUC:** 1801190248001  
**APELLIDOS Y NOMBRES:** SANCHEZ GARCES FRANCISCO

**ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:**

<b>No. ESTABLECIMIENTO:</b> 004	<b>ESTADO:</b> ABIERTO	<b>MATRIZ:</b>	<b>FEC. INICIO ACT.:</b> 01/03/2006
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b> FRANCISTYLE			<b>FEC. CIERRE:</b>
			<b>FEC. REINICIO:</b>

**ACTIVIDADES ECONÓMICAS:**  
 FABRICACION DE CALZADO DE CUERO

**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: CELIANO MONGE Ciudadela: LA PRADERA Calle: AV PICHINGÁ ALTA  
 Número: SN Intersección: CARLOS AROSEMENA Referencia: AL FRENTE DEL RESTAURANTE LA PIEDRA, CASA DE TRES  
 PISOS, COLORES BEIGE Y CAFE Piso: 0 Telefono Domicilio: 032849877 Celular: 0984280125 Email: francistyle54@live.com

<b>No. ESTABLECIMIENTO:</b> 001	<b>ESTADO:</b> CERRADO	<b>LOCAL COMERCIAL:</b>	<b>FEC. INICIO ACT.:</b> 07/04/2000
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b>			<b>FEC. CIERRE:</b> 14/04/2005
			<b>FEC. REINICIO:</b> 21/04/2004

**ACTIVIDADES ECONÓMICAS:**  
 VENTA AL POR MENOR DE CALZADO

**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI LORETO Ciudadela: SIMON BOLIVAR Calle: JOSE GARCIA  
 Número: 416 Intersección: PASAJE TRES Referencia: A TRES CUADRAS DE LA POLICIA JUDICIAL


<b>No. ESTABLECIMIENTO:</b> 002	<b>ESTADO:</b> CERRADO	<b>LOCAL COMERCIAL:</b>	<b>FEC. INICIO ACT.:</b> 07/04/2000
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b> COOP TRANS UNION AMBATEÑA			<b>FEC. CIERRE:</b> 06/11/2003
			<b>FEC. REINICIO:</b>

**ACTIVIDADES ECONÓMICAS:**  
 SERVICIOS REGULARES DE TRANSPORTE URBANO DE PASAJEROS (AUTOBUSES, TRANVIAS, TROLEBUSES, TRENES  
 SUBTERRANEOS, ETC.)

**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: MATRIZ Calle: CUENCA Número: SN Intersección: MERA Referencia:  
 FRENTE A LA FABRICA EL CONDOR

  
 FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

  
 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se  
 deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC)

**Usuario:** JALC010715 **Lugar de emisión:** AMBATO/BOLIVAR 1560 **Fecha y hora:** 08/12/2016 11:33:27



**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES**



**NUMERO RUC:** 1801190248001  
**APELLIDOS Y NOMBRES:** SANCHEZ GARCES FRANCISCO

**Nº ESTABLECIMIENTO:** 001 **ESTADO:** CERRADO **LOCAL COMERCIAL:** **FEC. INICIO ACT.:** 14/04/2016  
**NOMBRE COMERCIAL:** BURGUA EVITA DE FRANCISCO SANCHEZ **FEC. CIERRE:** 01/03/2016  
**ACTIVIDADES ECONÓMICAS:** **FEC. FINICIO:**  
**TENDA DE ABASTECER:**

**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**

Provincia: PIEDRAHITA Local: DUTTO Parroquia: GUERRA BARRA GUARANA Calle: AV. AMALDONADO Numero: 352-48  
Ubicación: ENTRADA A CAAPICHO Barrio: A DOS CUADRAS DE LA GASOLINERA Telefono: 097294390

  
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

  
  
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verídicos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriva (Art. 17 Código Tributario, Art. 8 Ley del RUC) y Art. 8 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC.  
Código: 3AL0010715 Lugar de emisión: AMBATO(BOLIVAR 198) Fecha y hora: 08/12/2016 11:53:27





















