



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA EMPRESA DEDICADA A LA
PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE ZAPATOS PARA MUJER
EN LA CIUDAD DE LOJA ”**

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN
DEL GRADO DE
INGENIERO COMERCIAL.

AUTOR:

EUCLIDES AGUSTIN RIOFRIO CHAMBA.

DIRECTOR.

ING. NEY A. GALLARDO.

LOJA - ECUADOR

2012

INGENIERO. ING. NEY A. GALLARDO
DIRECTOR DE TESIS.

C E R T I F I C A:

Haber dirigido todo el proceso investigativo realizado por el egresado **EUCLIDES AGUSTIN RIOFRIO CHAMBA.** , previo a la obtención del grado de Ingeniero Comercial y cuyo tema se denomina: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA EMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE ZAPATOS PARA MUJER EN LA CIUDAD DE LOJA.”** el mismo que cuenta con los requerimientos establecidos por la Universidad en sus aspectos de fondo y de forma por lo que autoriza su presentación para los trámites correspondientes.

Particular que certifica para los fines pertinentes.

Loja, Junio de 2012

Atentamente,

Ing. Ney A. Gallardo.
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Las ideas, conceptos, criterios y resultados de la presente investigación son de propiedad exclusiva de su autor.

EUCLIDES AGUSTIN RIOFRIO CHAMBA

AGRADECIMIENTO

Al finalizar este trabajo agradezco a la Universidad Nacional de Loja, por haber permitido mi formación profesional, a las Autoridades de área Jurídica Social y Administrativa, a los Docentes que impartieron sus conocimientos, a todos quienes han participado en el proceso de formación.

Un agradecimiento especial al Director de Tesis Ing. Ney Alfredo Gallardo por el aporte con sus conocimientos en el desarrollo del presente trabajo.

A mi familia por haberme brindado su apoyo y comprensión en todo el tiempo de estudios.

EUCLIDES

DEDICATORIA

Con infinito cariño para toda mi familia y amigos quienes me ayud incondicionalmente para cristalizar mis objetivos y lograr mis metas en el campo profesional

TITULO

a. Título.

PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA EMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE ZAPATOS PARA MUJER EN LA CIUDAD DE LOJA.

RESUMEN

b. Resumen

El Ecuador atraviesa por una grave crisis política y económica lo que ha traído como consecuencia que los inversionistas nacionales y extranjeros no se arriesguen a invertir en el país y mucho menos en la región sur, factor principal para el bajo desarrollo empresarial.

El proyecto se caracteriza por incentivar el desarrollo industrial en el campo del calzado, que es un sector abandonado en el medio, aprovechando los recursos existentes y aspirando que los resultados se proyecten hacia la creación y conformación de una empresa que asegure rendimientos económicos aceptables para los inversionistas.

Por tal razón se ha propuesto presentar un trabajo de investigación orientado a la industria del calzado y específicamente al calzado de mujer, considerando las tendencias de la moda y necesidades del demandante.

Para dar cumplimiento a los objetivos se utilizó los siguientes métodos y técnicas de investigación: **El método Deductivo**, para la fundamentación teórica; **El método inductivo**, para determinar los gustos y preferencias mediante la aplicación de la encuesta; **El método estadístico** para la recolección, organización, presentación, análisis e interpretación de la información, apoyados en cuadros y gráficos estadísticos. Entre las técnicas tenemos: **La Observación**, permitió observar los procesos productivos; **La entrevista**, a quienes realizan este tipo de actividad con técnicas modernas; **La encuesta**, se aplicó para determinar las condiciones de demanda y oferta.

En este trabajo se enfocan aspectos tales como: Estudio de Mercado, el cual con el apoyo de métodos, técnicas y procedimientos permitió determinar la demanda actual y futura y además conocer el comportamiento de la competencia.

Este proyecto se orienta a satisfacer la demanda de este tipo de productos, para dar cumplimiento a metas viables, se planteó los siguientes objetivos: Realizar un estudio de mercado que permita determinar las condiciones de oferta y demanda; Determinar los requerimientos técnicos (tecnología, procesos); Establecer el monto de las inversiones necesarias, el costo de producción y los precios de venta; Realizar la evaluación financiera para determinar la rentabilidad de la propuesta.

Se presenta también la información relacionada con el Estudio Técnico en el que se establece el tamaño y localización de la planta para una producción de 8.640 pares de calzado al año, se describe además el proceso de producción, la maquinaria a utilizar y el personal que formará parte de la empresa "RIOFRÍO-CHAMBA & CIA".

Seguidamente se detalla el estudio financiero en el que constan las inversiones y financiamiento necesario para la puesta en operación del proyecto; además la evaluación financiera, que se constituye en una de las partes primordiales que permite establecer la factibilidad del proyecto, se analiza los principales indicadores como el VAN 41.944.85 dólares, TIR 73.49%, ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD 14% de incremento en costos y 11% de disminución en ingresos, RELACIÓN BENEFICIO-COSTO de 1.27, PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL es de 1 año, 9 meses, finalmente se

incluye las conclusiones y recomendaciones, producto de nuestra investigación, las cuáles permitirán operar de una mejor manera al proyecto.

Summary

Ecuador is experiencing a serious economic and political crisis which has resulted in the domestic and foreign investors not risk investing in the country, much less in the southern region, a major factor for low business development. The project is characterized by encouraging industrial development in the field of footwear, which is an area left in the half, taking advantage of existing and aspiring that the results are projected towards the creation and establishment of a company that ensures acceptable economic returns for investors and a chance to work for the unemployed.

For this reason it has been proposed to present a research-oriented footwear and footwear specifically to women, considering the fashion trends and needs of the applicant.

To comply with the objectives was used the following methods and research techniques: Deductive method for the theoretical foundation, the inductive method to determine the tastes and preferences by applying the survey, the statistical method for the collection, organization , presentation, analysis and interpretation of information, supported by statistical tables and graphs. Among the techniques we have: Observation, allowed to observe the production process, the interview, who engaged in such activity with modern techniques; The survey was applied to determine the conditions of demand and supply.

In this paper we focus on aspects such as: Market Research, which supported methods, techniques and procedures allowed us to determine the current and future demand and also to know the behavior of the competition. This project aims to meet the demand for such products, to comply with achievable goals, raised the following objectives: To conduct a market study to determine the conditions of supply and demand, determine the technical requirements (technology, processes) Establish the amount of investment required, the production cost and selling prices; Perform financial assessment to determine the profitability of the proposal.

It also presents information related to the technical study on establishing the size and location of the plant for production of 8,640 pairs of shoes a year, also described the production process, machinery used and the personnel who will be the company "RIOFRÍO-CHAMBA & CIA."

Following detailed financial study which sets out the investment and financing required for the commissioning of the project, plus the financial assessment, which constitutes one of the key parts that can establish the feasibility of the project, examines key indicators 41.944.85 as the U.S. dollar NPV, IRR 73.49% SENSITIVITY ANALYSIS 14% increase in costs and 11% decrease in revenue, benefit-cost ratio of 1.27, CAPITAL RECOVERY PERIOD is 1 year, 8 months, finally includes the conclusions and recommendations of our research product, which will allow a better way to operate the project.

INTRODUCCION

c. Introducción

El proyecto se caracteriza por incentivar el desarrollo industrial en el campo del calzado, que es un sector abandonado en el medio, aprovechando los recursos existentes y aspirando que los resultados se proyecten hacia la creación y conformación de una empresa que asegure rendimientos económicos aceptables para los inversionistas.

Por tal razón se ha propuesto realizar un proyecto de implementación orientado a la industria del calzado y específicamente al calzado para mujeres comprendidas entre 15 a 70 años de la Ciudad de Loja, considerando las tendencias de la moda y necesidades del demandante.

En este trabajo se enfocan aspectos tales como: Resumen, Revisión de Literatura, Materiales y Métodos, Resultados, Discusión, Conclusiones y Recomendaciones

El Estudio de Mercado, el apoyo de métodos, técnicas y procedimientos permitió determinar la demanda actual y futura y además conocer el comportamiento de la competencia.

Se presenta también la información relacionada con el Estudio Técnico en el que se establece el tamaño y localización de la planta, se describe además el proceso de producción, la maquinaria a utilizar y el personal que formará parte de la empresa "RIOFRIO-CHAMBA".

Seguidamente se detalla el estudio financiero en el que constan las inversiones y financiamiento necesario para la puesta en operación del proyecto; además la evaluación financiera, que se constituye en una de las partes primordiales que permite establecer la factibilidad del proyecto, se analiza los principales

indicadores como el VAN, TIR, ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD, RELACIÓN BENEFICIO-COSTO, PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL, finalmente se incluye las conclusiones y recomendaciones, producto de nuestra investigación, las cuáles permitirán operar de una mejor manera al proyecto.

REVISION DE LITERATURA

d. Revisión de Literatura.

Importancia de la Industria del calzado en el país.

Las pequeñas y medianas empresas industriales de calzado se encuentran ubicadas en Ambato, Cuenca, Guayaquil y Quito, entre estas merecen atención la industria Ecuatoriana del caucho, que en la actualidad ha invadido el mercado con sus productos sintéticos Kit y Venus que por su precio es adquirido masivamente por la gran mayoría de los Ecuatorianos.

Así mismo en nuestro país existe una oferta abundante de calzado que proviene de los países vecinos como son: Colombia y Perú; pero dicho producto no influye de manera significativa en nuestro proyecto ya que es calzado de hombre y de niño, y en lo que tiene relación con el calzado de mujer son sandalias de planta prefabricadas y botas de cuero, y su costo es alto, y, nuestro proyecto está orientado a la producción de calzado para mujeres comprendidas entre 15 a 70 años de la Ciudad de Loja.

La industria y artesanía en la provincia de Loja presentan una estructura frágil, lo que no le permite un desarrollo sostenido y efectivo, menos aun un nivel competitivo nacional.

Su comportamiento está orientado hacia las empresas constructoras de bienes de consumo dirigidos hacia el mercado local, y un reducido número de industrias dedica su actividad a la producción de insumos.

La industria y la artesanía mantienen una evidente dependencia del mercado externo en cuanto al suministro de materia prima y tecnología. La

organización jurídica empresarial sigue siendo en su mayoría primaria e individual.

La Producción de calzado en la Ciudad de Loja

La situación en el ámbito de ciudad y provincia de Loja es crítica, se puede decir que no existe industria del calzado a nivel de mediana o grande empresa, sino que la producción de este se encuentra inmerso en el ámbito artesanal con talleres de ocupación familiarizado, caracterizándose su proceso por el empleo de tecnología y herramientas rudimentarias, poca producción, inversiones pequeñas, no existe el control de calidad, además la mayor parte de la producción se la realiza a pedido, no existen diseños originales, ausencia de etiquetas y marcas, muy pocos son los talleres con grado de organización.

La producción siempre ha sido baja por lo que la demanda insatisfecha ha sido complementada con la producción de otros lugares entre los que sobresalen las provincias de Ambato, Cuenca, Guayaquil y Quito; y de los países vecinos como Colombia y Perú.

Fábrica de Calzado: Es una entidad u organismo donde se combinan los esfuerzos de los supervisores, trabajadores y administradores con la ayuda de maquinas y equipos para transformar los materiales en un producto final que es el calzado, objetivo de la fábrica de calzado.

Elementos de la Fábrica.

Materiales: Directos e indirectos

Mano de Obra: Directa e Indirecta

Maquinaria, equipo e instalaciones

Tecnología.

Tecnología en una Fábrica de Calzado: Es el conjunto de elementos y conocimientos con que se cuenta en la fabrica para procesar los materiales y transformarlos en un producto final. ¹

1. PROYECTO DE INVERSIÓN²

El proyecto de inversión que, produce bienes y servicios y contribuye a la consecución del objetivo del mismo. La idea esencial es que se trata de una unidad de inversión que tiene una magnitud y autonomía tales que por sí misma puede ser objeto de análisis financiero y, eventualmente, de otros tipos de análisis.

Preparación y Presentación de un Proyecto de Inversión

La estructura e intensidad del documento de "proyecto de inversión", se prepara teniendo en cuenta varios factores, como naturaleza (sector) y complejidad del proyecto, requisitos solicitados por la entidad a quien se dirige el proyecto y función esperada del documento, esta puede ser una solicitud de crédito, solicitud de recursos presupuestales, justificar la autorización, entre otros. Si bien hay especificidades por topología del proyecto por requerimientos institucionales, hay guías generales que sirven de pauta para la presentación de documentos de proyecto.

¹ CIATEC, Asesoría Tecnológica. Curso de Tecnología en la Fabricación de Calzado.

² [Http://www.monografias.com/trabajo 16/componentes – proyecto.](http://www.monografias.com/trabajo16/componentes-proyecto)

A continuación presentamos un ejemplo (Figura 1), para la preparación y presentación de los proyectos de inversión, que tiene como propósito solicitar recursos de inversiones.

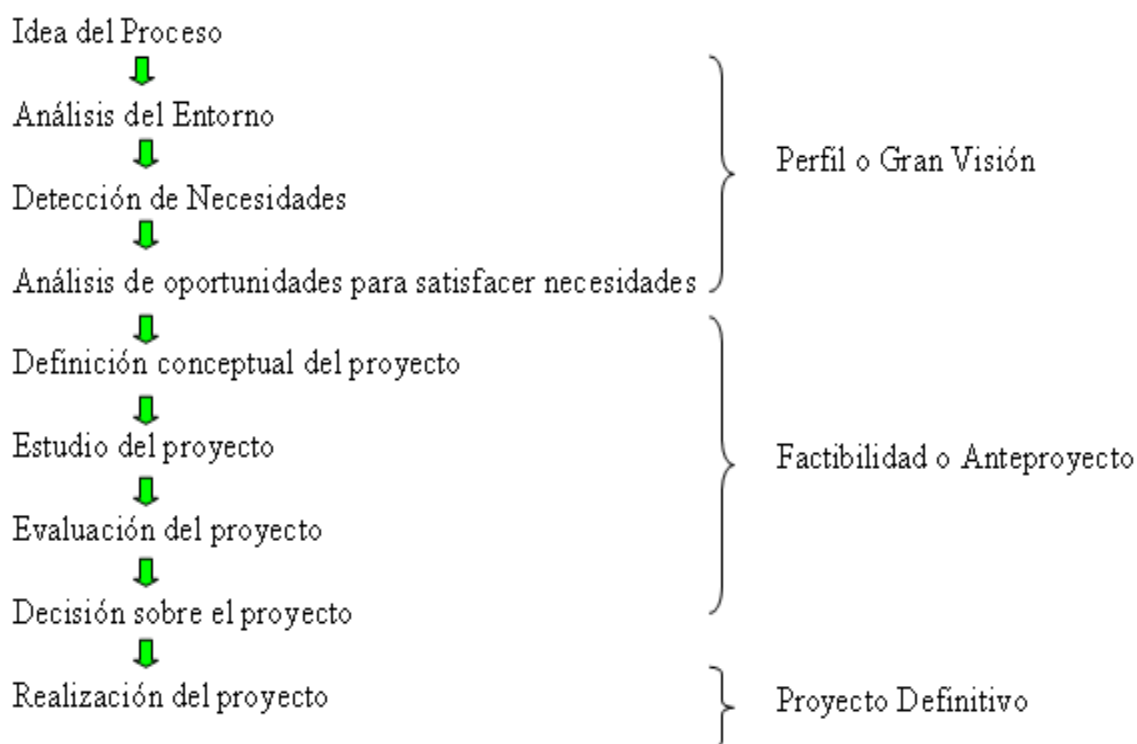


Figura 1

Realización del proyecto

En esta estructura general de los proyectos de inversión, se distinguen tres niveles de profundidad. Al más simple se le llama "perfil", "gran visión" o "identificación de la idea", el cual se elabora a partir de la información existente, el juicio común y a la opinión que da la experiencia. En términos monetarios sólo presenta cálculos globales de las inversiones, los costos y los ingresos, sin entrar en investigaciones de terreno.

El siguiente nivel se denomina "estudio de prefactibilidad" o anteproyecto. En estos proyectos se profundiza la investigación en fuentes secundarias y primarias en investigaciones de mercado, detalla la tecnología que se empleará, determina los costos totales y la rentabilidad económica del proyecto, y es la base en que se apoyan los inversionistas para tomar una decisión.

El nivel más profundo y final es conocido como "proyecto definitivo". Contiene básicamente toda la información del anteproyecto, pero aquí son tratados los puntos finos. Aquí no solo deben presentarse los canales de comercialización más adecuados para el producto, sino que deberá presentarse una lista de contratos de ventas ya establecidos, se deben actualizar y preparar por escrito las cotizaciones de la inversión, presentar los planos arquitectónicos de la construcción, etc. La información presentada en el "proyecto definitivo" no debe alterar la decisión tomada respecto a la inversión, siempre que los cálculos hechos en el "anteproyecto" sean confiables y hayan sido bien evaluados.

Componentes del Estudio de Factibilidad de un Proyecto

Los componentes de este estudio profundiza la investigación por medio de los Análisis de Mercado Técnico y Financiero, los cuales son la base por medio del cual se apoyan los inversionistas para tomar una decisión.

- Estudio de Mercado

Tiene como finalidad determinar si existe o no una demanda que justifique, bajo ciertas condiciones, la puesta en marcha de un programa de producción de ciertos bienes o servicios en un espacio de tiempo.

Los resultados del estudio de mercado deben dar como producto proyecciones realizadas sobre datos confiables para:

- Asegurar que los futuros inversionistas estén dispuestos a apoyar el proyecto, con base en la existencia de un mercado potencial que hará factible la venta de la producción de la planta planeada y obtener así un flujo de ingresos que les permitirá recuperar la inversión y obtener beneficios.
- Poder seleccionar el proceso y las condiciones de operación, establecer la capacidad de la planta industrial y diseñar o adquirir los equipos más apropiados para cada caso.
- Contar con datos necesarios para efectuar estimaciones económicas.

Uno de los factores más críticos en el estudio de proyecto es la determinación de su mercado, tanto por el hecho de que se define la cuantía de su demanda e ingresos de operación, como por los costos e inversiones implícitos.

El estudio de mercado es más que el análisis y determinación de la oferta y demanda o de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden preverse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizaran como estrategia comercial.

Metodológicamente, los aspectos que se deben estudiar en el Estudio de Mercado son:

- El consumidor del mercado y del proyecto, actuales y proyectados.
- La tasa de demanda del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- El producto del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- Comercialización del producto del proyecto.

El Consumidor

El análisis del consumidor tiene por objeto caracterizar a los consumidores actuales y potenciales, identificando sus preferencias, hábitos de consumo, motivaciones, entre otros, de manera tal de obtener un perfil sobre el cual puede basarse la estrategia comercial.

La Demanda:

La demanda es la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población de compradores, con poder adquisitivo suficiente para obtener un determinado producto que satisfaga dicha necesidad. Es la cantidad de productos que el consumidor estaría dispuesto a comprar o a usar a un precio determinado. Debe ser cuantificada en unidades físicas. La demanda se tiene que estudiar de la siguiente forma:

Distribución y tipología de los consumidores: En el proyecto se tiene que señalar las características de los clientes que demandan y/o demandarán

(comprarán) el producto (edad, sexo, cantidad, ubicación geográfica, nivel de instrucción, status social, etc.).

Comportamiento actual: Se tiene que identificar a los demandantes del producto, cuántas unidades de productos están en capacidad de adquirir y señalar la frecuencia de compra: anual, mensual o diaria. Indicar la posibilidad de exportación del producto.

Fracción de la demanda que atenderá el proyecto: Indicar la demanda estimada a cubrir por el proyecto y justificar el mercado a abarcar.

Factores que condicionan la demanda futura: Señalar y explicar los factores que condicionan el consumo de los productos contemplados en el proyecto. (Ejemplo: precio, calidad, importaciones, políticas económicas, durabilidad, presentación, poder adquisitivo de la población, etc.).

La Oferta

La oferta es la cantidad de un producto que por fabricación nacional e importación llega al mercado, de acuerdo con los precios vigentes. En los proyectos de inversión se tiene que indicar con quien se va a competir, cuál es la capacidad de producción, a qué precio venden, en base a qué compiten (condiciones de pago, calidad, precios, otros). La oferta se tiene que estudiar de la siguiente forma:

Distribución y tipología de los oferentes: Señala dónde se encuentran localizados, las principales características de la competencia, indicando mecanismos que se utilizan para lograr la satisfacción del cliente, productos

que ofrecen, cantidad de productos que venden anual, mensual o diariamente, mercado que abarcan, precios que ofertan.

Comportamiento actual: Indica los factores que influyen en el comportamiento de la oferta, por ejemplo: si es estacional, políticas de venta de la competencia, etc.

Importaciones: Considera los volúmenes y características de las importaciones y su impacto en la oferta.

Factores que condicionan la oferta futura: Menciona los factores que limitan o favorecen el aumento o disminución de la oferta en el mercado.

El Producto

Para poder llevar a cabo el estudio del producto en un proyecto de inversión se tienen que llevar a cabo los siguientes pasos:

Identificación (es) del producto (s): Se realiza mediante una descripción exacta de las características de los bienes y servicios, indicando nombres de los mismos y los fines a los que se destina(n).

Especificaciones técnicas: Las especificaciones que se tienen que tomar en cuenta son las que se indican en las Normas de Calidad, que regulan las características y calidad del producto, además de especificar toda la información requerida para su presentación.

Durabilidad: Se hace referencia a la vida útil del producto, es decir periodo de vida. (Indicar si es perecedero, no perecedero).

Productos sustitutivos o similares: Estos son los productos que existen en el mercado, que satisfacen las mismas necesidades que se consideran en el proyecto.

Productos complementarios: Son aquellos que se deben considerar en el proyecto, para satisfacer los requerimientos del cliente. Ejemplo: producto elaborado Cama, el producto complementario el colchón.

Precio del Producto: Se tiene que especificar los precios de los productos a ofertar y realizar un cuadro comparativo con los precios de la competencia, lo cual lograría una visión general del comportamiento del producto en el mercado.

Comercialización

Es el conjunto de actividades relacionadas con la transferencia de bienes y servicios desde los productores hasta el consumidor final, existiendo canales de comercialización que utilizará la empresa, para vender el producto y los mecanismos de promoción a utilizar. Así mismo deben existir políticas de comercialización que guíen las negociaciones. (Ejemplo: Ventas a Créditos, Ventas con Descuentos, Políticas de Cobranzas y servicios postventa, etc.)

- Estudio Técnico

En el estudio de la viabilidad financiera de un proyecto el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costo de las operaciones pertinentes en esta área.

Técnicamente pueden existir diversos procesos productivos opcionales, cuya jerarquización puede diferir en función de su grado de perfección

financiera, normalmente se estima que deben aplicarse los procedimientos y tecnologías más modernos, solución que puede ser óptima técnicamente, pero no serlo financieramente.

Uno de los resultados de este estudio será definir la función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto. Aquí se podrá obtener la información de las necesidades de capital mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto.

En particular, del estudio técnico deberán determinarse los requerimientos de equipos de fábrica para la operación y el monto de la inversión correspondiente. Del análisis de las características y especificaciones técnicas de las máquinas se podrá determinar su imposición en planta, la que a su vez permitirá dimensionar las necesidades de espacio físico para su normal operación, en consideración de las normas y principios y administración de la producción.

Si al análisis de estos mismos antecedentes hará posible cuantificar las necesidades de mano de obra por nivel de especialización y asignarles un nivel de remuneración para el cálculo de los costos de operación. De igual manera se deberán deducir los costos de mantenimiento y reparaciones, así como el de reposición de los equipos. De acuerdo a lo planteado anteriormente se puede explicar el Estudio Técnico como:

Capacidad de la Planta

Factores que condicionan el Tamaño de la Planta: Son aquellos donde se indican y explican los factores que condicionan e influyen de manera predominante en la selección del tamaño de la planta. Ejemplo: Características del mercado de consumo, economías de escala, disponibilidad de recursos financieros, disponibilidad de materia prima, disponibilidad de servicios, disponibilidad y características de la mano de obra, tecnología de producción y políticas económicas.

Capacidad instalada: Es aquella que indican cuál será la máxima capacidad de producción que se alcanzará con los recursos disponibles. Esta capacidad se expresa en la cantidad a producir por unidad de tiempo, es decir volumen, peso, valor o unidades de producto elaborados por año, mes, días, turno, hora, etc. En algunos casos la capacidad de una planta se expresa, no en términos de la cantidad de producto que se obtiene, sino en función del volumen de materia prima que se procesa.

Capacidad utilizada: Se indican y explican el porcentaje de utilización de la capacidad instalada, tomando en cuenta la demanda, curva de aprendizaje, disponibilidad de materia prima, mano de obra, etc.

Programa de Producción y Ventas

Programa de producción: Considera la capacidad instalada y el porcentaje de utilización de la capacidad.

Programa de Ventas: En este se expresa las cantidades de ventas anuales en unidades monetarias.

Procesos y Tecnologías: Son las tecnologías existentes y disponibles para los procesos productivos.

Descripción del Proceso Productivo: Describir todas las etapas que conforman el proceso productivo de cada uno de los productos.

Maquinaria, Equipos y Herramientas existentes: Son las maquinarias, equipos de transporte y de laboratorio, herramientas, vehículos, etc., necesarios para llevar a cabo los objetivos del proyecto.

Descripción de las Instalaciones Necesarias: Se describen los requerimientos del terreno, especificando: tenencia de la tierra, tamaño, valor, vía de acceso, adecuación para el tipo de actividad que en él se realizará, problemas que presenta, servicios básicos (agua, luz, teléfono, etc.), descripción de la infraestructura y construcción indicando características, valor, tamaño y ubicación.

Distribución Física: Se indica la distribución física de maquinarias y equipos dentro de la planta, para establecer el tamaño y la localización de las áreas industriales dedicadas a: recepción de insumos, producción, servicios auxiliares, almacenamiento e intercomunicación de la planta.

Factores que determinan la Localización: Los factores que inciden más vigorosamente son:

- Ubicación del mercado de consumo.
- La localización de las fuentes de materia prima.
- Disponibilidad y características de la mano de obra.

- Facilidades de transporte y vías de comunicación adecuadas
- Disponibilidad y costo de energía eléctrica y combustible
- Disposiciones legales, fiscales o de política de localización de la industria manufacturera
- Disponibilidad de servicios públicos, agua, teléfono, vialidad, infraestructura, eliminación de desechos.

La Localización de la Industria deberá estar en concordancia con la normativa establecida por el Ministerio del Ambiente y de los Recursos Naturales Renovables y/o del Ministerio de Sanidad y Asistencia Social, dirigidos a la conservación, defensa y mejoramiento del ambiente.

Insumos Requeridos: Los distintos tipos de insumos (materia prima y otros materiales) que se utilizarán por producto, en cada etapa del proceso productivo, señalando: características, calidad, durabilidad.

Requerimiento de insumos y precio: Se especifica en los proyectos el requerimiento total anual y el precio de los insumos que son necesarios para cumplir con el programa de producción.

Disponibilidad de Insumos: Se indican si los insumos (materia prima y otros materiales) utilizados en el proceso productivo están disponible en los momentos deseados, en caso contrario se debe indicar que afecta la disponibilidad de los mismos.

Origen de los Insumos: Se debe indicar el origen de los insumos, es decir señalar si es Regional, Nacional o Internacional.

Insumos Sustitutivos: Se indican si existen insumos que puedan reemplazar a los insumos originales, si se ajusta a la calidad necesaria para cumplir el proceso que exige el producto.

Requerimiento de Personal y Costo: La mano de obra requerida para lograr los objetivos del proyecto, son de cantidad, calificación, modalidad de contratación, sueldo, beneficios.

Organización: Se tiene que indicar la Estructura Organizativa de la Empresa, es decir en lo que se refiere a los recursos humanos disponibles para administrar el proyecto.

- Estudio Financiero

Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes anteriores para determinar su rentabilidad.

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos. Sin embargo, y debido a que (no se ha proporcionado) toda la información necesaria para la evaluación, en esta etapa deben definirse todos aquellos elementos que siendo necesarios para la evaluación, los debe suministrar el propio estudio financiero.

Comienza con la determinación de los costos totales y de la inversión inicial, cuya base son los estudios de ingeniería, ya que tanto los costos totales

como la inversión inicial dependen de la tecnología seleccionada. Continúa con la determinación de la depreciación y amortización de toda la inversión inicial.

Otro de sus puntos importantes es el cálculo del capital de trabajo, que aunque también es parte de la inversión inicial, no está sujeto a depreciación y amortización, dada su naturaleza líquida. Dentro del Estudio Financiero se puede encontrar:

Activos Fijos Tangibles e Intangibles: Se desglosan detalladamente todos los activos tangibles e intangibles, que se van a usar en el proyecto.

Capital de Trabajo: Es aquel que se va a destinar en el proyecto en el tiempo que se estime el mencionado proyecto.

Modalidad de Financiamiento: Se indica la modalidad de la inversión, el aporte propio del promotor y el crédito solicitado.

Fuentes de Financiamiento: Se señala en el proyecto si el financiamiento se presenta por endeudamiento con algún ente financiero y la situación actual del mismo, de igual manera se indica el ente financiero al que solicitará el crédito actual.

Otros Gastos de Fabricación: Indicar y analizar los gastos a realizar por concepto de servicios y gastos conexos a la producción.

Otros Gastos de Administración y Ventas: Analizar y explicar el uso de los gastos que se incurrirá por concepto de administración y ventas.

Estructura de Costo con Financiamiento: Indicar y realizar un análisis descriptivo del cuadro de estructura de costo.

Estado de Ganancias y Pérdidas con Financiamiento: Realizar un análisis descriptivo de los resultados del Estado de Ganancias y Pérdidas, durante la vida útil del proyecto.

Flujo de Caja con Financiamiento: Realizar un análisis descriptivo de los resultados del Flujo de Caja, durante la vida útil del proyecto.

Ingresos Totales Anuales: Indicar las fuentes de los ingresos y su proyección en el tiempo.

Capacidad de Pago: Realizar un análisis descriptivo sobre la Fuente y Uso de los recursos del proyecto, donde se indique la disponibilidad de efectivos anuales.

- **Evaluación del Proyecto.**

Definir conceptualmente los índices financieros y realizar un breve análisis descriptivo de los resultados de los mismos para el proyecto.

1. Tasa interna de Retorno
2. Valor Presente Neto
3. Periodo de Recuperación de Capital
4. Relación de Beneficio Costo

Evaluación Financiera³

Indicadores de Evaluación Financiera.

Valor Presente O Actual Neto (VAN)

Definido como el Valor presente de una inversión a partir de una tasa de descuento, una inversión inicial y una serie de pagos futuros. La idea del V.A.N. es actualizar todos los flujos futuros al período inicial (cero), compararlos para verificar si los beneficios son mayores que los costos. Si los beneficios actualizados son mayores que los costos actualizados, significa que la rentabilidad del proyecto es mayor que la tasa de descuento, se dice por tanto, que "es conveniente invertir" en esa alternativa. Luego: Para obtener el "Valor Actual Neto" de un proyecto se debe considerar obligatoriamente una "Tasa de Descuento" que equivale a la tasa alternativa de interés de invertir el dinero en otro proyecto o medio de inversión. Si se designa como FN al flujo neto de un período "n", (positivo o negativo), y se representa a la tasa de actualización o tasa de descuento por "i" (interés), entonces el Valor Actual Neto (al año cero) del período "n" es igual a:

$$\text{VAN} = \text{Fn} / (1+i)^n \text{ o } \text{VAN} = \text{Fn}(1+i)^{-n}$$

Para poder decidir, es necesario definir una tasa de oportunidad del mercado, o sea el rendimiento máximo que se puede obtener en otras inversiones disponibles con similar riesgo.

Los valores presentes individuales se suman y a este resultado se le resta el monto de la inversión, obteniéndose así el valor en el tiempo.

³ *PASACA MORA Manuel. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión (2004). Loja. Ecuador.*

VPN = Sumatoria Flujos Actualizados – Inversión Inicial.

Tasa Interna De Retorno

Es la tasa de descuento que hace que el Valor presente neto sea igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

- Si la TIR es > que el costo de capital, se acepta el proyecto.
- Si la TIR es = que el costo de capital, la inversión es criterio del inversionista.
- Si la TIR es < que el costo de capital, se rechaza el proyecto.

Por tasa de descuento se entiende aquella que se utiliza para traer a valor presente los flujos de caja. La ecuación que permite calcular la TI es la siguiente:

$$TIR = T_m + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

En donde:

TIR = Tasa Interna de Retorno

Tm = Tasa menor

DT = Diferencia de tasas

VAN = Valor actual Neto

TM = tasa mayor

Para este cálculo se debe determinar claramente cuál es la "Inversión Inicial" del proyecto y cuáles serán los "flujos de Ingreso" y "Costo" para cada uno de los períodos que dure el proyecto de manera de considerar los beneficios netos obtenidos en cada uno de ellos. Esto significa que se buscará una tasa que iguale la inversión inicial a los flujos netos de operación del proyecto, que es lo mismo que buscar una tasa que haga el **V.A.N.** igual a cero.

Recuperación Del Capital

Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial, para su cálculo se utiliza el flujo neto y la inversión. Para su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{PRC} = \text{Año que sup. inversión} + \left(\frac{\text{Inversión} - \text{Sumat. de primeros flujos}}{\text{Flujo del año que supera la inversión}} \right)$$

Relación Beneficio – Costo

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada unidad monetaria invertida, permite decidir si el proyecto se acepta o no sobre la base del siguiente criterio:

- Si la relación es = 1 el proyecto es indiferente
- Si la relación es > 1 el proyecto es rentable
- Si la relación es < 1 el proyecto no es rentable

$$\text{RBC} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos actualizados}} - 1$$

Análisis de Sensibilidad

La TIR obtenida para el proyecto se da lugar solamente si se cumplen los pronósticos anuales de ventas. Con el análisis de sensibilidad se determina cuál es el nivel mínimo de ventas que puede tener la empresa para seguir siendo económicamente rentable.

El objetivo fundamental del análisis de sensibilidad es medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable, asumiendo que el resto de variables permanezcan constantes.

El criterio de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente es > 1 el proyecto es sensible.
- Si el coeficiente es < 1 el proyecto no es sensible.
- Si el coeficiente es = 1 no hay efectos sobre el proyecto.

Con los flujos anteriores se tiene que obtener el valor presente neto y la TIR, tomando en cuenta el rendimiento esperado por el inversionista.

En base a los resultados obtenidos se analizará el rendimiento de la inversión y sus riesgos para así tomar una decisión sobre bases firmes.

Determinación del Punto de Equilibrio⁴

Es el punto de Producción en el que los ingresos cubren solamente los egresos de la empresa y por tanto no existe ni utilidad ni pérdida, se lo puede calcular por medio de los siguientes métodos.

1. En Función de Ventas

Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que genera; para su cálculo se aplica la siguiente fórmula.

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT} \right)}$$

CFT = Costo fijo total

CVT = Costo variable total

VT = Ventas totales.

2. En Función de Capacidad Instalada

Se basa en la capacidad de producción de la planta; determina el % de capacidad al que debe trabajar la máquina para que su producción pueda cubrir los costos. Para su cálculo se aplica la siguiente fórmula.

⁴ *PASACA. MORA Manuel. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión (2004). Loja. Ecuador.*

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

3. En Función de la Producción

Su fórmula es la siguiente:

$$PE = \frac{CFT}{PVu - CVu} \quad PVu = \text{Precio de venta unitario.}$$

CVu = Costo variable unitario

$$CVu = \frac{CVT}{N^{\circ} \text{ Unidades}}$$

4. Representación Gráfica

Consiste en presentar gráficamente las curvas de costos y de ingresos dentro de un plano cartesiano.

Para realizar el cálculo es necesario realizar la clasificación de los costos.

Clasificación de los Costos

En todo proceso productivo los costos se clasifican en costos fijos y variables.

Costos Fijos

Representa aquellos valores monetarios en que incurre la empresa por el solo hecho de existir, independientemente de si existe o no producción.

Costos Variables

Son aquellos valores monetarios en que incurre la empresa, en función de su capacidad de producción, están en relación con los niveles de producción de la empresa.

MATERIALES
Y
METODOS

e. Materiales y Métodos

MATERIALES

Para realizar el respectivo proyecto se utilizó los siguientes materiales, los cuales permitieron obtener y concluir el trabajo investigativo:

Material de Oficina

Hojas de papel bond A4

Esferográficos

Borrador

Carpeta

Cuaderno

Material Bibliográfico

Internet

Libros

Material de almacenamiento de Información

Computadora

Calculadora

Flash Memory

Impresora

METODOS

Para realizar el presente trabajo, se partió de la utilización del método científico, apoyado de métodos auxiliares que se detallan a continuación.

El método inductivo.- sirvió para determinar o conocer los gustos y preferencias de las damas en cuanto a la utilización del calzado.

El método deductivo.- sirvió para obtener el conocimiento que constituye ley general, en este caso lo relacionado a los proyectos de inversión.

El método estadístico.- permitió realizar un análisis de cuadros estadísticos desde su tabulación hasta llegar a explicar el porqué de los resultados.

El Analítico- Sintético sirvió para determinar las conclusiones y recomendaciones del presente trabajo investigativo.

TECNICAS

Para la recolección de información fue necesario aplicar técnicas de investigación, como **la observación directa** que permite identificar y determinar los principales problemas del sector industrial de calzado, especialmente del destinado a la mujer.

Otra técnica utilizada fue **la encuesta** que se aplica a la población femenina de la Ciudad de Loja mayores de 15 años, con la finalidad de conocer los gustos y preferencias sobre el calzado.

En cuanto a la recolección de información **bibliográfica** básica fue necesario remitirse a libros, revistas, periódicos, folletos, y a todos aquellos documentos referentes a la producción de calzado.

PROCEDIMIENTO

El segmento escogido considera a las mujeres mayores de 15 años por cuanto es a partir de esta edad que las mismas utilizan zapatos formales pues se integran a la sociedad y son mas participes de los eventos sociales.

Al realizar el estudio de mercado se utilizó la información que se obtuvo, de fuentes primarias de las personas que se dedican a la producción de calzado y a las usuarias, mujeres mayores de 15 años que según proyecciones del INEC son 48.369 (año 2011); a quienes se aplicó una encuesta para determinar la factibilidad del estudio, para ello fue necesario determinar un tamaño adecuado de muestra, el cual se lo realizó mediante el siguiente procedimiento:

Tamaño de la Muestra:

Para el cálculo del tamaño de la muestra utilizamos la siguiente formula:

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

En donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población total de mujeres mayores a 15 años de la Ciudad de Loja

e.= Error Experimental 5%

1= constante

Al aplicarse la fórmula se tiene el siguiente resultado:

$$n = \frac{48.369}{1 + (0.05)^2 * 48.369}$$

$$n = \frac{48.369}{121,92} = 396.72 = \mathbf{397}$$

Se aplicaron 397 encuestas a las mujeres mayores de 15 años de la Ciudad de Loja.

En el caso de los comerciantes, según los datos que fueron proporcionados por la Cámara de Comercio de Loja, se tiene una población de 40 comerciantes.

Cuadro N° 3
Numero de Comerciantes

Provincia	Población
Loja	40
TOTAL	40

Fuente: Cámara de Comercio

Elaboración: El Autor.

Una vez calculada la muestra se procedió a aplicar un cuestionario técnicamente estructurado (encuestas) que permita obtener información acerca de la demanda y la oferta de zapatos para mujer.

Para la ingeniería del proyecto se utilizó bibliografía adecuada sobre el proceso de producción, en cuanto a la inversión y financiamiento se efectuaron los respectivos cálculos para estimar la inversión y se busco el mejor medio de financiamiento. La evaluación del proyecto se la determinó aplicando los siguientes indicadores como: Periodo de Recuperación de la Inversión, Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, Análisis de Sensibilidad, con los cuales comprobamos su factibilidad.

También se realizó el estudio organizacional, en donde se puntualiza la organización legal de la empresa, la estructura empresarial (niveles jerárquicos), organigramas, y el manual de funciones considerando el tipo de empresa y donde se especifica las labores que deben cumplir cada uno de los integrantes de la empresa.

Finalmente se plantean las conclusiones y recomendaciones.

RESULTADOS

f. RESULTADOS.

Información Base

En esta parte del estudio se concentra toda la información resultante de la aplicación de los instrumentos de investigación como son las encuestas, y entrevistas, los cálculos posteriores relacionados con oferta y demanda toman como referencia esta información.

ENCUESTA A USUARIAS (397)

1. Conoce alguna empresa productora de calzado de mujer en la Ciudad de Loja?

Cuadro Nº 4. Conocimiento de productoras de calzado.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje.
Si	12	3.02%
No	385	96.98%
TOTAL	397	100%

Fuente: Investigación Directa, Encuestas.

Elaboración: El Autor.

El 96.98% de las usuarias afirman que no conocen la existencia de fabricas de calzado en la Ciudad de Loja; y el 3.02% manifiesta que si conoce. Esto nos demuestra que la producción de calzado de mujer en la Ciudad de Loja es mínima.

2. Que material que prefiere para el calzado?

CUADRO Nº 5. Material del calzado.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje.
Cuero	304	76.57%
Otro Material	93	23.43%
TOTAL	397	100%

Fuente: Investigación Directa, Encuestas.

Elaboración: El Autor.

Un 76.57% de los encuestados manifiesta que prefieren el calzado de cuero; y un 23.437% prefieren el calzado de otro material, lo cual nos demuestra que el calzado de cuero tiene gran preferencia por las usuarias.

3. Tiene Ud. facilidad para adquirir el calzado de cuero?

CUADRO N° 6. Facilidad de adquisición.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje.
Si	227	74,67 %
No	77	25,33
TOTAL	304	100%%

Fuente: Investigación Directa, Encuestas.

Elaboración: El Autor.

El 74.67% de los encuestados tiene facilidad para adquirir el producto y por tanto se puede deducir que en cuanto a cantidad y oportunidad satisfacen completamente su necesidad, cosa que no ocurre con el 25.33% restante.

4. Cuantos pares de zapatos de cuero compra semestralmente?

CUADRO N° 7. Cantidad de compra Trimestral

Alternativa	Frecuencia	x.f	Porcentaje.
1 par	51	51	16,78
2 pares	140	280	46,05
3 pares	113	339	37,17
TOTAL	304	670	100,00

Fuente: Investigación Directa, Encuestas.

Elaboración: El Autor.

$$\bar{X} = 670 / 304 = 2.20 = 2$$

$$2 * 2 = 4 \text{ pares al año}$$

El 16.78% de las encuestadas compra semestralmente 1 par; el 46.05% compra 2 pares y el 37.17% compra hasta 3 pares. En promedio adquieren 2.20 pares de zapatos por semestre, para efectos de cálculo de la demanda se tomará como referencia el valor de 2 pares por semestre, con ello se tiene una compra de 4 pares de zapatos por año.

5. En qué lugar adquiere su calzado de cuero?

CUADRO N° 8. Lugar de compra

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje.
Mercado Local	185	60,86
Mercado Nacional	119	39,14
TOTAL	304	100,00

Fuente: Investigación Directa, Encuestas.

Elaboración: El Autor.

El 60.96% de las usuarias encuestadas manifiestan que adquieren su calzado en el mercado local y el 39.04% a nivel nacional.

6. ¿Cuál son los colores de su preferencia?

CUADRO Nº 9. Color preferido.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje.
Negro	304	100.00
Café	304	100.00
Concho de Vino	304	100.00

Fuente: Investigación Directa, Encuestas.

Elaboración: El Autor.

De los encuestados el 100% prefiere el color negro, el 100% el color café y el 100% el color concho de vino. Esto nos demuestra que los colores oscuros son los que tienen gran aceptación entre las usuarias.

7. El zapato de cuero que adquiere satisface su necesidad en calidad y precio?

CUADRO Nº 10. Satisfacción en calidad

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje.
Si	73	24,01
No	231	75,99
TOTAL	304	100,00

Fuente: Investigación Directa, Encuestas.

Elaboración: El Autor.

El 75.99% de las encuestadas manifiesta que el producto que adquiere actualmente no satisface sus necesidades en cuanto a calidad y precio por cuanto los precios son muy elevados en relación a la calidad; el 24.01% manifiesta estar satisfecho con el producto.

CUADRO N° 11. Satisfacción en precio

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje.
Si	143	47,04
No	161	52,96
TOTAL	304	100,00

Fuente: Investigación Directa, Encuestas.

Elaboración: El Autor.

Para el 47.04%, el precio del calzado si es conveniente en los actuales momentos, para el 52.96% no es conveniente.

Como se puede apreciar no existe satisfacción por cuanto manifiestan que los precios son muy elevados en relación a la calidad.

8. Si en la Ciudad de Loja se implementara una empresa productora de calzado de cuero para mujeres, adquiriría su producto?

CUADRO N° 12. Predisposición a comprar producción local.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje.
Si	304	100%
No	0	0%
TOTAL	304	100%

Fuente: Investigación Directa, Encuestas.

Elaboración: El Autor.

El 100% de los encuestados manifiesta que si adquiriría su producto aduciendo que lo harían por su calidad, por que el precio sería menor y por dar apoyo a la industria local.

B. ENCUESTA A COMERCIANTES DE CALZADO FEMENINO

Ciudad de Loja. (40)

CUADRO N° 13. Qué tipo de calzado tiene mayor demanda.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje.
De Cuero	28	70.00%
Otro Material	12	30.00%
Total	40	100.00

Fuente: Investigación Directa, Encuestas.

Elaboración: El Autor.

El 70% prefiere calzado de cuero y un 30% prefiere calzado hecho con otro material, esto nos demuestra que el calzado de cuero tiene mayor demanda.

CUADRO N° 14. Qué cantidad comercializa diariamente

Cantidad	X _m	Frecuencia	F*X _m	Porcentaje.
1 – 5	3	11	33	27.50%
6 – 10	8	24	192	60.00%
11 – 15	13	5	65	12.50%
TOTAL		40	290	100%

Fuente: Investigación Directa, Encuestas.

Elaboración: El Autor.

El 27.50% comercializa entre 1-5 pares, el 60% entre 6-10 pares y el 12.50% entre 11-15 pares, lo cual nos demuestra que diariamente la venta oscila entre 6-10 pares de zapatos.

$$\bar{X} = \frac{\sum f X_m}{n} = \frac{290}{40} = 7.25$$

En promedio cada almacén comercializa 7 pares de zapatos diarios.

7 Pares de Zapatos Diarios x 365 Días = 2.555

2.555 * 40 = 102.200 pares de zapatos al año.

CUADRO Nº 15.Cuál es el Sistema de comercialización del producto?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje.
Por mayor	0	0%
Por menor	40	100%
TOTAL	40	100

Fuente: Investigación Directa, Encuestas.

Elaboración: El Autor.

El 100% de las personas encuestadas manifiestan que venden el producto solamente al por menor.

CUADRO Nº 16. De dónde proviene el producto que comercializa?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje.
Guayaquil	12	30.00%
Ambato	13	32.50%
Cuenca	15	37.50%
TOTAL	40	100.00%

Fuente: Investigación Directa, Encuestas.

Elaboración: El Autor.

El 30.00% lo adquiere en Guayaquil, el 32.50% en Ambato y un 37.50% en Cuenca. Esto nos demuestra que las plazas de donde adquieren el producto son Cuenca y Ambato.

CUADRO Nº 17. Cuál es el Precio de venta?

Alternativa	Xm	Frecuencia	Xm.f	Porcentaje.
6.01 a 10.00	8	1	8	2.50%
11.00 a 15.00	13	4	52	10%
16.00 a 20.00	18	15	270	37.50%
21.00a 25.00	23	19	437	47.50%
26.00 a 30.00	28	1	28	2.50%
TOTAL		40	795	100%

Fuente: Investigación Directa, Encuestas.

Elaboración: El Autor.

$$\bar{X} = \sum X_m \cdot f / n = 795 / 40 = 19.88 = 20$$

El precio de las tallas es variado (36-39) el mismo que oscila entre \$6.00 y \$30.00 dólares, alcanzando un precio promedio de 20.00 dólares.

CUADRO N° 18. En que condición financiera adquiere el producto.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje.
A crédito	34	85%
Al contado	6	15%
TOTAL	40	100%

Fuente: Investigación Directa, Encuestas.

Elaboración: El Autor.

El 85% afirma que adquiere el producto a crédito y el 15% al contado; como se ve predomina el financiamiento de la mercadería a plazos.

C. ENTREVISTA A PRODUCTORES DE CALZADO FEMENINO Ciudad de Loja.

1. Calzado JESSICA. Sucre y Colón. 578254.
2. Calzado DON JIMMY: Barrio Las Peñas.

1.- Qué tipo de materias utiliza para elaborar el calzado?

- cuero y suela
- cuero y fibra
- cuero y plantas prefabricadas
- sintéticos y fibras
- sintéticos y plantas prefabricadas

Todos los materiales existen en el mercado.

2.- Qué cantidad produce semanalmente?

La cantidad promedio producida es de 4 docenas de zapatos semanales, lo que arroja una producción anual de 2.496 pares de zapatos, esto demuestra que la producción de calzado femenino en la Ciudad de Loja es relativamente baja

3.- Qué tallas tiene mayor salida?

Las tallas que tienen mayor salida son la 36, 36, 37 y 38

4.- Cómo vende el producto.

Por lo general venden por menor, pues la poca producción se debe al hecho de que los fabricantes trabajan bajo pedido.

5.- Dónde adquiere la materia prima.

La materia prima que se utiliza se la adquiere generalmente en la ciudad de Guayaquil, Ambato y Cuenca.

6.- A qué precio vende el producto.

El precio del producto oscila entre \$5.00 y \$ 10.00 dólares.

7.- A qué mercado abastece su producción.

La producción que se realiza solo sirve para abastecer a un pequeño porcentaje de la demanda local.

DISCUSSION

g. DISCUSIÓN.

1. ESTUDIO DE MERCADO

1.1. Producto Principal.

El producto principal es el calzado femenino para mujeres mayores a 15 años, de la Ciudad de Loja; los mismos que son fabricados a base de cuero, con materia prima de excelente calidad.

1.2. Producto Sustituto.

Los productos sustitutos son los zapatos tejidos, y los zapatos de lona.

1.3. Productos Complementarios.

Como producto complementario del calzado tenemos las medias, las cuales quedan a consideración de las usuarias de utilizarlas o no.

1.4. Demandantes.

Para determinar las posibles demandantes hemos considerado la población femenina de la Ciudad de Loja con una edad comprendida entre los 15 a 70 años, según datos del INEC este segmento está constituido por 48.369 personas, en tal sentido se ha procedido a realizar la proyección de los mismos para los 10 años de vida útil del proyecto, como se señala a continuación.

Cuadro N° 19
Población de Mujeres.

Año	Loja
2010	48.369

Fuente: INEC Censo 2010

Elaboración: El Autor.

Para proyectar la población se utiliza la tasa de crecimiento determinada por el INEC para la Ciudad de Loja y es 2.65%

Fórmula de Proyección. $P_p = P_i (1 + i)^t$

En donde:

P_p = Población Proyectada

P_i = Población inicial

i = índice de crecimiento

t = tiempo en años.

Cuadro N°. 20. PROYECCIONES

AÑOS	FORMULA	POBLACION
P 2012	$48.369*(1+0,0265)^1$	49.650
P2013	$48.369*(1+0,0265)^2$	50.966
P2014	$48.369*(1+0,0265)^3$	52.316
P2015	$48.369*(1+0,0265)^4$	53.703
P2016	$48.369*(1+0,0265)^5$	55.126
P2017	$48.369*(1+0,0265)^6$	56.587
P2018	$48.369*(1+0,0265)^7$	58.086
P2019	$48.369*(1+0,0265)^8$	59.625
P2020	$48.369*(1+0,0265)^9$	61.206
P2021	$48.369*(1+0,0265)^{10}$	62.828

Fuente: INEC Proyecciones Poblacionales

Elaboración: El Autor.

Cuadro N° 21

Proyección de las posibles demandantes de la Ciudad de Loja.

AÑOS	POBLACION
1	49.650
2	50.966
3	52.316
4	53.703
5	55.126
6	56.587
7	58.086
8	59.625
9	61.206
10	62.828

Fuente: INEC y Cuadro Nro.6

Elaboración: El Autor.

1.5 ESTUDIO DE OFERTA

Se analiza la oferta con la finalidad de determinar el número de productores, comerciantes y su ubicación, como también la capacidad que tiene el productor para producir calzado femenino para mujeres de 15 a 70 años, y así mismo ponerlo a disposición de las usuarias, en un determinado periodo de tiempo y en función del precio, calidad y características del producto.

Para determinar la oferta de calzado femenino fue necesaria la aplicación de encuestas a productores y comerciantes de calzado en la Ciudad de Loja, existen 2 productores y 40 comercializadores debidamente registrados en la cámara de comercio, existen muchos comerciantes informales y por su condición no se puede contar con su información; la producción de los 2 productores existentes no supera 2.496 pares de calzado originando que los comerciantes se trasladen a diferentes plazas del país para adquirirlo, siendo estas Ambato, Cuenca, y Guayaquil, zonas en donde se concentran la mayoría de productores y distribuidores de calzado, con políticas no definidas en relación a las necesidades de los usuarios, como se observa malos acabados, pocos modelos y en algunos casos baja calidad.

Según los cálculos realizados se ha determinado que la oferta actual de los productores locales es de 48 pares de zapatos semanales, ello por 52 semanas determina un valor de 2.496 pares al año, además indican que podrían elevar su producción en un 10% aproximadamente. Dicha oferta se detalla a continuación.

Cuadro N° 22
Oferta de Productores

Tiempo	Cantidad Producida
Semanal	48
Añual	2.496
Incremento (10%)	250
TOTAL	2.746

Fuente: investigación Directa, Entrevistas.

Elaboración: El Autor.

Por existir poca producción de calzado en la Ciudad de Loja, hemos considerado como oferta la comercialización del producto, misma que se detalla a continuación.

CUADRO N° 23. Qué cantidad comercializa diariamente

Cantidad	Xm	Frecuencia	F*Xm	Porcentaje.
1 – 5	3	11	33	27.50%
6 – 10	8	24	192	60.00%
11 – 15	13	5	65	12.50%
TOTAL		40	290	100%

Fuente: Investigación Directa, Encuestas.

Elaboración: El Autor.

Tomando como referencia la información del cuadro N° 11 se tiene:

$$\bar{X} = \frac{\sum f X_m}{n} = \frac{290}{40} = 7.25$$

En promedio cada almacén comercializa aproximadamente 7 pares de zapatos diarios.

7 Pares de Zapatos Diarios x 365 días = 2.555

2.555 * 40 = 102.200 pares de zapatos al año.

A la comercialización de 102.200 pares de zapatos al año, le sumamos la producción local que es de 2.746 pares de zapatos, dándonos un total de 104.946 pares de zapatos anuales; lo cual no cubre la demanda y se hace

necesaria la creación de una fábrica que se dedique a la producción de calzado femenino de material sintético para satisfacer las necesidades de los clientes, considerando sus gustos y preferencias.

1.6. ESTUDIO DE LA DEMANDA

Mediante este estudio es posible conocer las usuarias actuales y futuras del producto, así como también sus gustos y preferencias. El análisis de la demanda tiene como finalidad determinar la participación del calzado femenino para mujeres mayores de 15 años de la Ciudad de Loja.

La demanda del producto a elaborarse ha estado sujeta a la calidad y precio del producto, precios de productos sustitutos, así también en función del ingreso, gustos y preferencias del cliente, siendo estos factores que han determinado la calidad del producto en el mercado.

A través de la demanda actual tenemos una idea de la cantidad de usuarios en el presente y en los años futuros. De acuerdo a los resultados obtenidos en la muestra, que es de 397 encuestas aplicadas a las mujeres mayores de 15 años de la Ciudad de Loja, se determina que el 76.57% prefieren el calzado de cuero, con una demanda estimada de 4 pares por año.

Considerando la proyección de la población urbana, mujeres de 15 a 70 años de edad de la Ciudad de Loja, nos permitimos hacer el siguiente análisis:

DEMANDA POTENCIAL

Constituida por la cantidad de bienes o servicios que se pueden consumir o utilizar en un mercado

CUADRO N° 24.DEMANDA POTENCIAL

AÑOS	POBLACION DE ESTUDIO	DEMANDA POTENCIAL 100%
1	49.650	49.650
2	50.966	50.966
3	52.316	52.316
4	53.703	53.703
5	55.126	55.126
6	56.587	56.587
7	58.086	58.086
8	59.625	59.625
9	61.206	61.206
10	62.828	62.828

Elaboración: El Autor.

DEMANDA REAL

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan un determinado producto en el mercado.

CUADRO N° 25. DEMANDA REAL

PERIODO	POBLACION DE ESTUDIO	DEMANDANTES POTENCIALES 100%	DEMANDANTES REALES 76,57%
1	49.650	49.650	38.017
2	50.966	50.966	39.025
3	52.316	52.316	40.058
4	53.703	53.703	41.120
5	55.126	55.126	42.210
6	56.587	56.587	43.329
7	58.086	58.086	44.476
8	59.625	59.625	45.655
9	61.206	61.206	46.865
10	62.828	62.828	48.107

Elaboración: El Autor.

Para determinar la demanda potencial, hemos tomado en cuenta solo a las personas que gustan adquirir zapatos de cuero.

DEMANDA EFECTIVA

Cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado, existen restricciones, producto de la situación económica, el nivel de ingresos y otros factores que impiden que puedan acceder al producto aunque quieran hacerlo, ejemplo las personas que efectivamente pueden adquirir zapatos de cuero porque tienen todas las condiciones de hacerlo. En este caso el 100% de los demandantes reales manifiestan su predisposición a adquirir el producto fabricado en Loja.

CUADRO N° 26. DEMANDA EFECTIVA

PERIODO	DEMANDA EFECTIVA 100%	COMPRA ANUAL	DEMANDA ESPERADA ZAPATOS
1	38.017	4	152.068
2	39.025	4	156.100
3	40.058	4	160.232
4	41.120	4	164.480
5	42.210	4	168.840
6	43.329	4	173.316
7	44.476	4	177.904
8	45.655	4	182.620
9	46.865	4	187.460
10	48.107	4	192.428

Elaboración: El Autor.

1.7. BALANCE OFERTA Y DEMANDA.

Para hacer el balance de la oferta y demanda se ha tomado en cuenta el total de pares de zapatos del año 2011 que es de 104.946 pares en la Ciudad

de Loja, y la demanda anual para el primer año es de 116.438 pares de zapato femenino. Si se determina la diferencia entre oferta y demanda se obtiene una cantidad de 11.492 pares de zapatos, que se considera como una demanda insatisfecha.

Cuadro N° 27
Demanda Potencial Insatisfecha.

AÑOS	DEMANDA ESPERADA ZAPATOS	OFERTA ACTUAL ZAPATOS	DEMANDA INSATISFECHA ZAPATOS
1	152.068	104.946	47.122
2	156.100	104.946	51.154
3	160.232	104.946	55.286
4	164.480	104.946	59.534
5	168.840	104.946	63.894
6	173.316	104.946	68.370
7	177.904	104.946	72.958
8	182.620	104.946	77.674
9	187.460	104.946	82.514
10	192.428	104.946	87.482

Fuente: Cuadro # 7, # 8 y cuadro # 9

Elaboración: El Autor.

1.8. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN BASE.

Luego de haber analizado la información base, hemos podido detectar que en la Ciudad de Loja, no existen empresas que se dediquen a la producción de calzado femenino; y la poca producción que existe la realizan maestros en la rama artesanal, los cuales se limitan a elaborar el producto bajo pedido y en una cantidad mínima.

Por otro lado existe una oferta considerable del producto, pero esto se debe al hecho de que los comerciantes traen el producto de otras ciudades del país como: Guayaquil, Ambato, Cuenca.

Así mismo se ha podido cuantificar que existe una demanda insatisfecha muy elevada y es por ello que hemos considerado la necesidad de que se cree: una empresa productora de calzado femenino para mujeres mayores de 15 años de la Ciudad de Loja, la misma que ayude a satisfacer una parte de la demanda insatisfecha antes mencionada, ofreciendo un producto de buena calidad y a precios económicos, pero tomando en cuenta como base para la producción los gustos y preferencias del cliente.

En cuanto a los canales de distribución del producto en estudio hemos considerado a los comerciantes mayoristas como clientes potenciales, los cuales distribuirán el producto a minoristas y estos a las usuarias de la Ciudad de Loja, ya que al elaborarse el mismo en nuestra ciudad se abaratarán los costos de transporte, y evitaríamos en parte que se busque el producto en otras ciudades del país, colaborando de alguna manera con el progreso y desarrollo de nuestra ciudad y región.

2. ESTUDIO TÉCNICO

2.1. TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

Tamaño de la Planta

El tamaño de la planta se determinó, tomado como referencia los resultados que arrojó el estudio de mercado principalmente del análisis de balance de la oferta y la demanda.

Espacio Físico

Para el normal funcionamiento de la empresa se requiere de un área de terreno de 200 m².

Capacidad Instalada

La capacidad instalada se expresa en el número de unidades producidas por año. Con las siguientes máquinas: 1 troqueladora, 1 máquina de costura recta, 1 cortadora de tiras, 1 dobladora de tiras, 1 divididora, 1 destalladora, 1 cambreadora, 1 pulidora, 1 horno reactivador de pega, y más herramientas básicas, y con el siguiente personal: 3 plantadores, 1 aparadores y 1 terminador (5 obreros), con estos recursos es posible hacer 13.140 pares de zapatos trabajando los 365 días del año, en jornadas de 8 horas.

36 pares por jornada de 8 horas,

Al trabajar 3 jornadas se tiene, $36 * 3 = 108$ pares por día

$108 * 5 = 540$ pares a la semana

$540 * 4 = 2.160$ pares al mes

$2.160 * 12 = 25.920$ pares al año,

Capacidad Utilizada

Toma en consideración lo que establece la ley en cuanto a la situación laboral que indica que las jornadas de trabajo son de 8 horas diarias, 5 días a la semana, 4 semanas del mes, durante 12 meses, con ello es posible producir 8.640 pares. Dicha producción se detalla a continuación:

Cuadro N° 28. Producción.

	Docenas	Pares
Producción diaria	3	36
Producción semanal	15	180
Producción mensual	60	720
Producción anual	720	8.640

Elaboración: El Autor.

Localización

El objetivo de la localización es determinar el sitio exacto en el cual se ubicará la fábrica.

Macro localización

Para que una empresa tenga mayor rentabilidad, debe estar ubicada en un lugar estratégico donde los costos de la materia prima y de mano de obra sean accesibles y de bajo costo. Por tal razón la fábrica de calzado estará ubicada en la provincia de Loja, Cantón Loja, la misma que forma parte de la Ciudad de Loja.

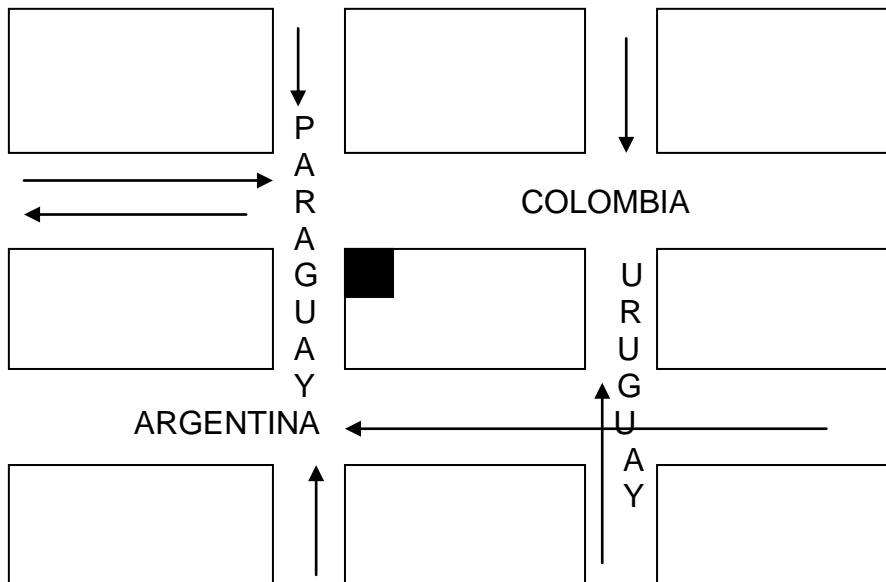
GRAFICO N°2 MACROLOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA RIOFRIO-CHAMBA



Microlocalización

La planta funcionará en la Provincia de Loja, en EL Barrio San Pedro de Bellavista, en las calles Paraguay y Colombia, se ha elegido este lugar por contar con todos los servicios básicos, como son: agua potable, energía eléctrica, teléfono y vías de acceso en buen estado.

GRÁFICO N ° 3 MICROLOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA “RIOFRIO-CHAMBA”



2.2. INGENIERIA DEL PROYECTO.

La ingeniería del proyecto nos permite resolver todo lo relacionado con la instalación y funcionamiento de la planta, desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, así mismo se determina la distribución óptima de la planta y se define la estructura de la organización jurídica que tendrá la empresa.

Componente Tecnológico

Se define como el conjunto de elementos y conocimientos con los que se cuenta en la fábrica para procesar los materiales y transformarlos en un producto final.

Descripción de maquinaria

Para la elaboración de calzado se necesita la siguiente maquinaria y herramientas:

Maquinaria

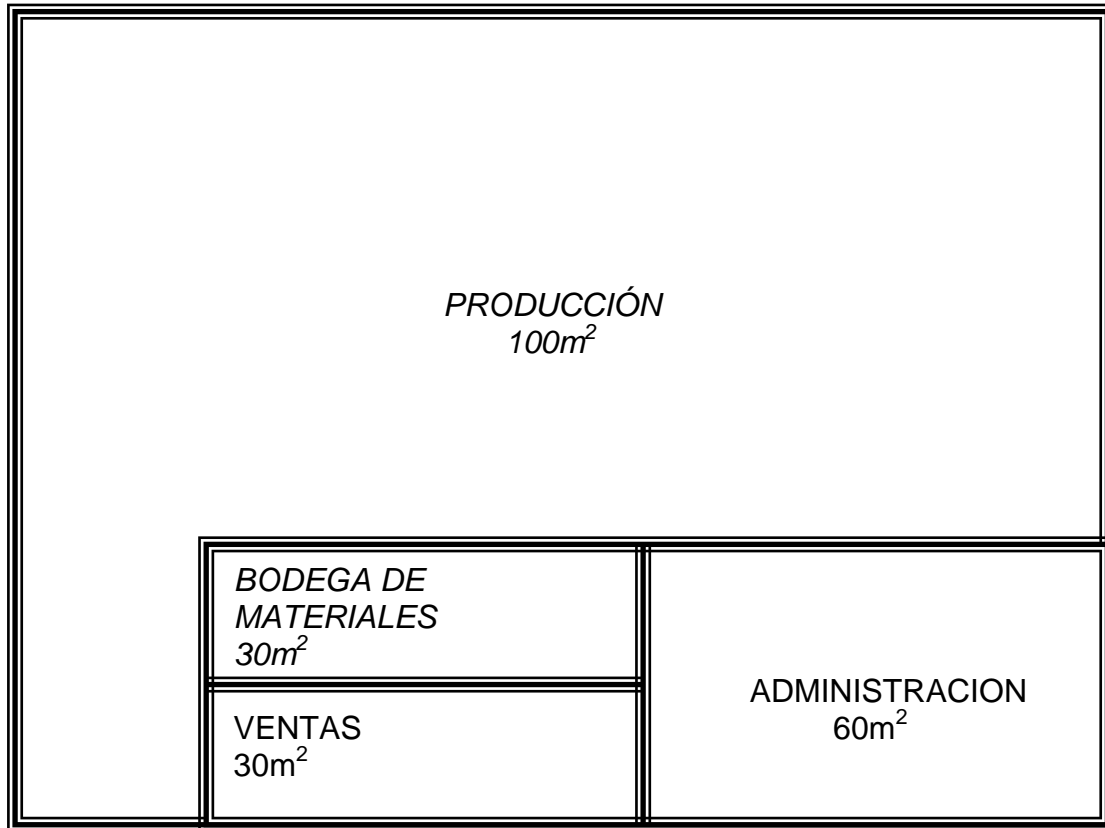
- Una troqueladora de ocho toneladas, que sirve para cortar
- Una máquina cortadora de tiras
- Una máquina dobladora de tiras
- Una máquina respuntadora de base plana, que sirve para aparar, es decir unir las piezas y darle forma de corte para realizar el zapato.
- Una máquina divididora, sirve para adelgazar la fibra o suela en la parte posterior.
- Una máquina destalladora, sirve para adelgazar las piezas de corte.
- Una máquina terminadora o pulidora, sirve para cardar, fresar y pulir, además tiene un aspirador que se adapta a cualquier clase de lija.
- Una máquina cambreadora, permite definir los diferentes tipos de taco.
- Un horno reactivador de pega.

Herramientas

- Martillo, se lo utiliza para clavar y pegar
- Cortafrío, se lo utiliza para sacar clavos
- Pinza, se la utiliza para el montaje
- Chaveta, sirve para cortar
- Tijera, sirve para cortar
- Lima y Chaira, sirve para afilar chaveta

➤ Hormas.

GRÁFICO N° 4 DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA PLANTA



Elaboración: El Autor.

Proceso Productivo

Proceso productivo es el conjunto de operaciones a las que son sometidos los materiales para transformarlos en un producto final.

Para la elaboración de calzado se realizan las siguientes operaciones:

Almacenamiento

Su principal función es siempre tener en existencia los materiales que se requieren para el proceso de la producción, así como también vigilar que todos los materiales cumplan con los requisitos de calidad de la empresa y controlar

el consumo de los materiales con el propósito de mantener los costos dentro de un cierto rango.

Diseño

En esta operación se dibuja los modelos a realizar.

Cortado

Aquí se cortan los materiales sintéticos, forro y textiles para formar las piezas que conforman la parte superior del zapato.

Ensamblado o aparado

Tiene como objetivo principal armar el corte, es decir ensamblar las piezas de la parte superior del zapato, siendo las actividades más usuales en esta operación las siguientes: Cerrar talones, unir remate para reforzar talón, enchilenar para unir el talón con la chilena y encuartar.

Montado o Plantado

Es el procedimiento de entallar el corte con la horma para que el primero adopte la forma de la segunda. En esta operación se establece la diferencia de los sistemas de fabricación. Las actividades que se realizan en esta operación para un zapato pegado son:

- ✓ preparar horma
- ✓ fijar y envarar planta
- ✓ componer corte
- ✓ centrar y montar puntas
- ✓ montar lados
- ✓ destachuelar
- ✓ desbasurar

- ✓ asentar ⁵

⁵ CIATEC, Asesoría Tecnológica. Curso de Tecnología en la Fabricación de Calzado

Terminado

En esta operación se realizan todas las actividades finales para dar al zapato su apariencia final.

Control de Calidad

En esta actividad se verifica que el producto sea de excelente calidad.

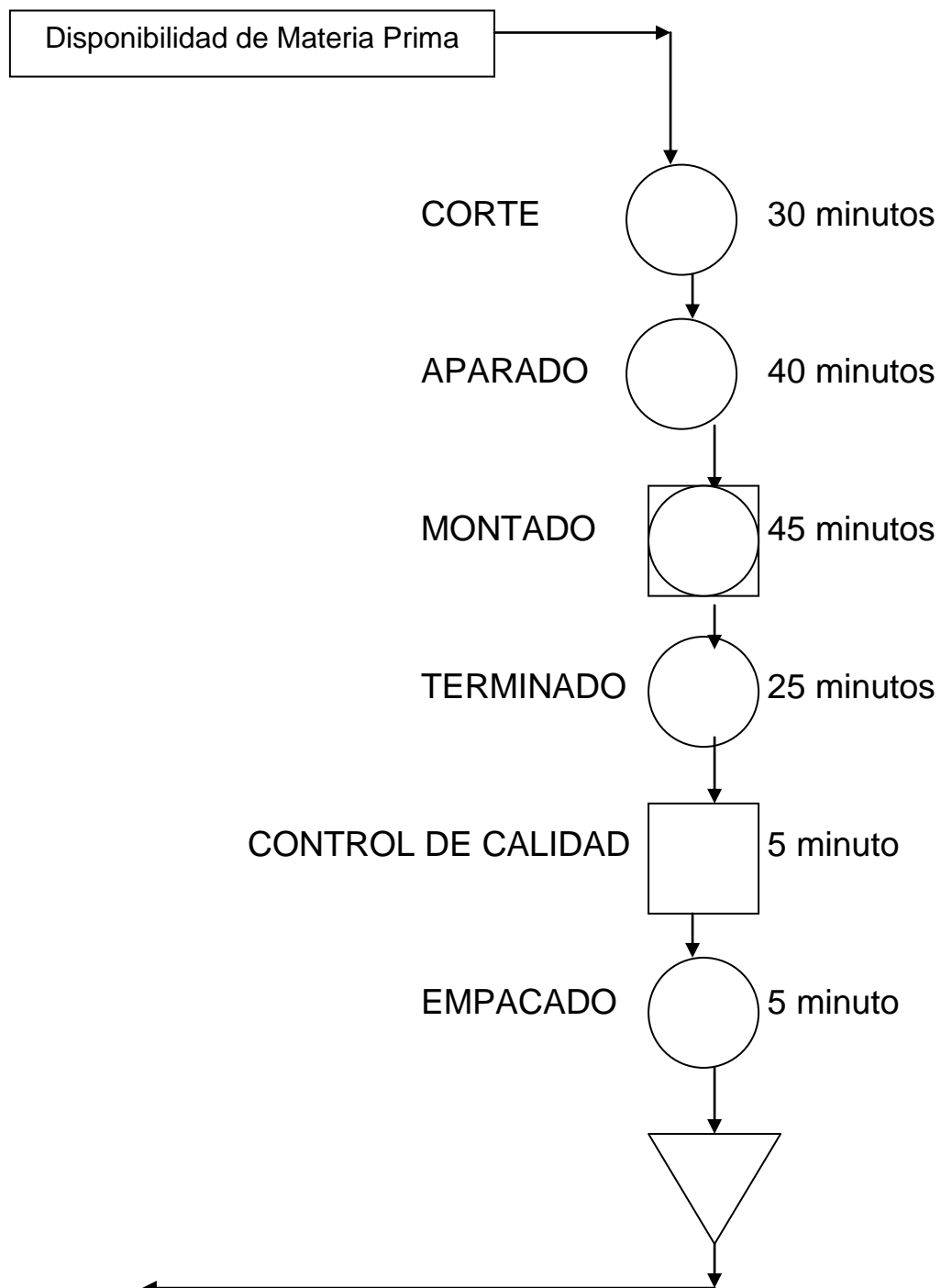
Bodega

Se almacena el producto final hasta su embarque.

Embarque

Salida del producto.

GRAFICO N° 5
DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN
Una Docena



ALMACENAMIENTO

SALIDA DEL PRODUCTO

150' En Promedio

Se considera solamente las actividades relacionadas con la producción.

DISEÑO DE LA ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Se entiende a la organización como el sistema estructurado de reglas y relaciones funcionales para llevar a cabo las políticas empresariales, además de las políticas que cada uno de los programas implica.

Base Legal.

La estructura administrativa se basa en la organización, ya que es un sistema que interrelaciona recursos humanos y materiales con el fin de cumplir determinadas metas y alcanzar objetivos. Así las organizaciones son unidades que transforman ciertos recursos del ambiente en productos deseados por la sociedad.

De acuerdo a la legislación del país se tiene varias alternativas de tipos de compañía que se pueden constituir legalmente, para la empresa a constituirse se ha optado por la Compañía de Responsabilidad Limitada, misma que se registrará por las disposiciones del Código de Comercio, la constitución de la República y la Ley de Compañías.

Razón Social.

Para la fase de operación de la empresa, hemos creído conveniente denominarla bajo la siguiente razón social:

“RIOFRIO-CHAMBA Y CÍA”.

Objeto.

La empresa se dedicará a la producción y comercialización de calzado femenino para mujeres mayores de 15 años de la Ciudad de Loja.

Domicilio.

La planta estará ubicada en:

PROVINCIA: LOJA

CANTÓN: LOJA

PARROQUIA: SUCRE

BARRIO: SAN PEDRO DE BELLAVISTA

Duración.

La empresa tendrá un tiempo de duración de 10 años

Tipo de Empresa.

La naturaleza de la empresa será de tipo industrial, ya que la materia prima sufrirá un proceso de transformación para obtener el producto terminado, utilizando maquinaria tecnificada y mano de obra calificada con el fin de obtener un producto de óptima calidad.

Estructura Empresarial.

Parte fundamental de la etapa de operación de la empresa, es la estructura organizativa con la que ésta cuenta, ya que una buena organización permite

asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la empresa.

Niveles Jerárquicos.

La estructura administrativa de la empresa “RIOFRIO-CHAMBA Cía Ltda”, está establecido por cinco niveles jerárquicos, los cuáles permiten un buen funcionamiento de la empresa.

- Nivel Directivo

Integrado por la Junta General de Socios, tiene la función de Legislar sobre políticas en las cuales se debe seguir la empresa, establecer reglamentos y resoluciones.

- Nivel Ejecutivo.

Está manejado por el Gerente el cual planifica, organiza, coordina, dirige y controla las labores administrativas de la empresa, el cuál es responsable de todas las actividades, que se desarrollan en la misma.

- Nivel Asesor.

Está conformado por el Asesor Jurídico cuya función básica es la de controlar los asuntos judiciales de la empresa.

- Nivel de Apoyo.

Está conformado por la Secretaria-Contadora, la cual tiene relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

- **Nivel Operativo.**

Está conformado por las personas que desarrollan las labores de producción de la empresa.

Organigramas.

El objetivo principal de la administración se centra en conocer la distribución de los recursos financieros y determinar en que se va a invertir.

La estructura orgánica es el plano en donde los sistemas funcionales de una organización crecen y se interrelacionan bajo una estructura adecuada de un plan lógico de disciplina para cada uno de sus colaboradores.

**GRAFICO Nº 6
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.**

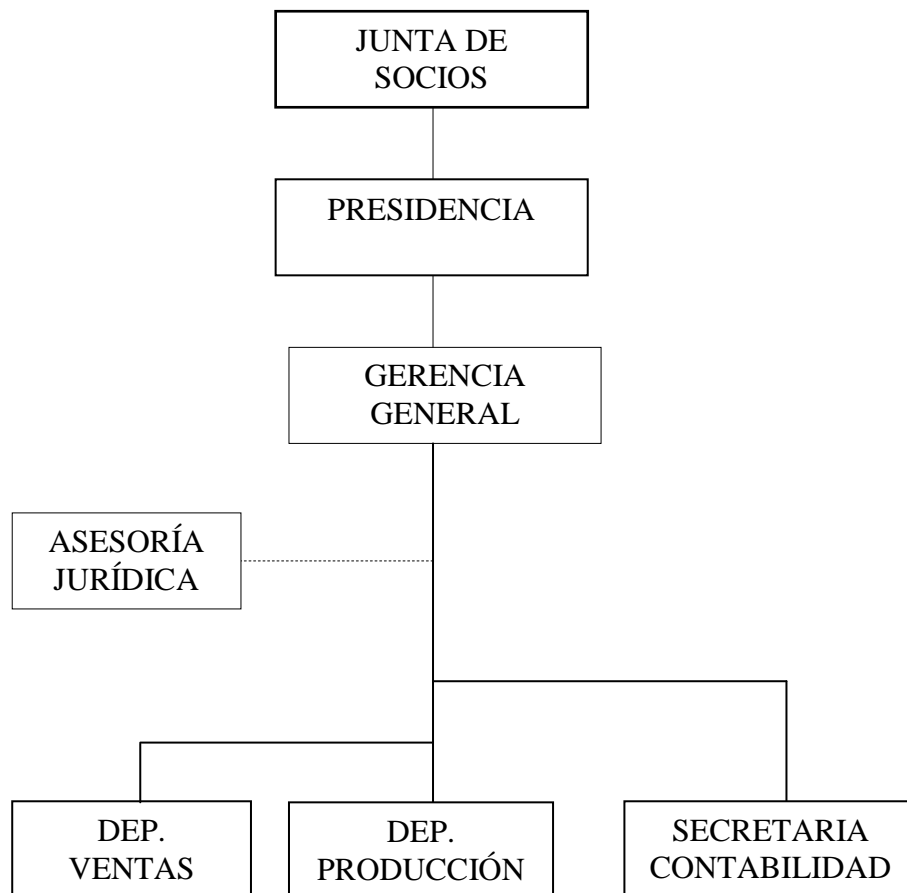
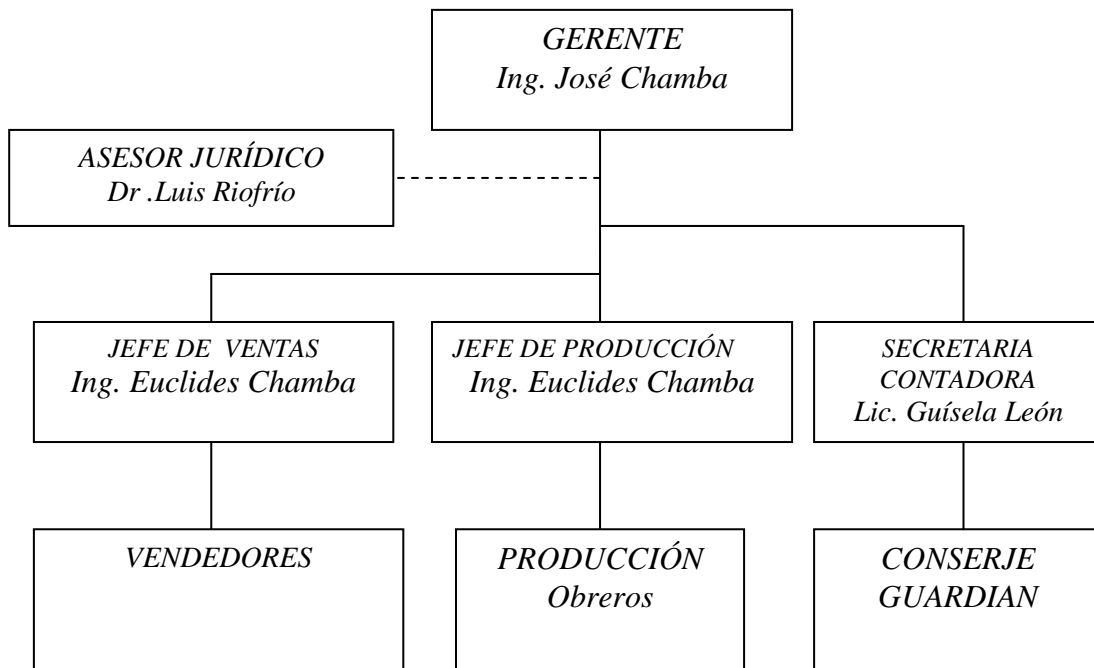


GRAFICO N°6 ORGANIGRAMA POSICIONAL



MANUAL DE FUNCIONES

TÍTULO DEL PUESTO: GERENTE

DEPARTAMENTO: ADMINISTRATIVO

DEPENDENCIA DE: JUNTA GENERAL DE SOCIOS

SUPERVISA A: TODO EL PERSONAL

NATURALEZA DEL TRABAJO.

Planificar, programar, organizar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades que se realizan en la empresa.

FUNCIONES

- Cumplir con las disposiciones dadas por el Directorio.
- Ejercer la representación legal judicial y extrajudicial de la empresa.
- Diseñar, implementar y mantener procedimientos de compras.
- Tramitar controles, órdenes, cheques y más documentos.
- Nombrar y contratar personal cumpliendo con los requisitos del caso.
- Representar ante el directorio, programas de servicio, pronósticos de ventas del servicio y más documentos de trabajo para su aprobación.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE.

- Supervisar, coordinar y controlar las actividades del personal bajo su mando, así como de la empresa en general.
- Actuar con independencia profesional usando su criterio para la solución de los problemas inherentes al cargo.

REQUISITOS MÍNIMOS

EDUCACIÓN: Ingeniero Comercial.

EXPERIENCIA: Dos años en funciones similares

TÍTULO DEL PUESTO: ASESOR JURÍDICO

DEPARTAMENTO: ADMINISTRATIVO

DEPENDE DE: GERENTE

SUPERVISA A: NO APLICA

NATURALEZA DEL TRABAJO.

El trabajo implica el manejo de las relaciones conflictivas que tenga que enfrentar la empresa.

FUNCIONES.

- Atender los asuntos judiciales de la empresa.
- Asesorar en asuntos legales a directivos y ejecutivos.
- Representar legalmente a la empresa en asuntos judiciales.

REQUISITOS

EDUCACIÓN: Título profesional en Jurisprudencia.

EXPERIENCIA: 1 año

TÍTULO DEL PUESTO: SECRETARIA – CONTADORA.

DEPENDE DE: GERENTE

SUPERVISA A: CONSERJE

NATURALEZA DEL TRABAJO.

Realizar labores de secretaria y contabilidad así como brindar asistencia directa al Gerente de la empresa.

FUNCIONES.

- Redactar y mecanografiar todo tipo de correspondencia.
- Atender al público y concertar entrevistas con el gerente de la empresa.
- Mantener archivos de la correspondencia enviada y recibida.
- Controlar la asistencia del personal.
- Llevar y controlar la contabilidad general de la empresa.
- Elaborar roles de pago y tramitar la documentación referente al IESS
- Preparar los estados financieros correspondientes.
- Presentar informes y análisis de tipo contable económico y financiero.

CARACTERISTICAS DE CLASE.

El puesto requiere de gran eficiencia, responsabilidad discreción en el desarrollo de sus funciones, conocimiento de normas y procedimientos contables que llevará la empresa.

REQUISITOS:

EDUCACIÓN: Licenciada en contabilidad.

EXPERIENCIA: 1 Año en funciones afines.

ADICIONALES: Haber participado en cursos de relaciones humanas y contabilidad computarizada.

TÍTULO DEL PUESTO: JEFE DE VENTAS

DEPARTAMENTO: VENTAS

DEPENDE DE: GERENTE

SUPERVISA A: VENDEDORES

NATURALEZA DEL TRABAJO.

Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades que se realizan en la empresa, en referencia a las ventas y publicidad del producto.

FUNCIONES

- Elaborar programas de publicidad.
- Atender al público que requiera información sobre el producto.
- Establecer sistemas sobre precios, realizando estudios de los mismos.
- Asesorar a los en asuntos concernientes a la venta del producto.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE.

Es el responsable por la ejecución de las ventas y publicidad de la empresa.

REQUISITOS MÍNIMOS

EDUCACIÓN: Ingeniero Comercial.

EXPERIENCIA: Un año en funciones similares.

TÍTULO DEL PUESTO: JEFE DE PRODUCCIÓN

DEPARTAMENTO: PRODUCCIÓN

DEPENDE DE: GERENTE

SUPERVISA A: OBREROS

NATURALEZA DEL TRABAJO.

Organizar labores de producción y mantenimiento de la maquinaria para el personal de obreros en el Departamento a su cargo.

FUNCIONES

- Cumplir con las disposiciones emanadas por los superiores.
- Recepción de la materia prima.
- Realizar diseños para la producción.
- Controlar la ejecución de las tareas de producción.
- Realizar el control de calidad de los productos elaborados.
- Mantener información correcta y oportuna de la materia prima.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE.

Requiere de actitud, iniciativa y concentración para organizar el trabajo en este departamento.

REQUISITOS MÍNIMOS

EDUCACIÓN: Maestro en la Rama de Calzado.

EXPERIENCIA: Dos años en funciones similares.

TÍTULO DEL PUESTO: CONSERJE-GUARDIÁN

DEPARTAMENTO: ADMINISTRATIVO

DEPENDE DE: GERENTE

SUPERVISA A: NO APLICA

NATURALEZA DEL TRABAJO

Ejecución de labores de limpieza, custodia la empresa.

FUNCIONES

- Entregar y receptar correspondencia de la empresa.
- Velar por la seguridad del mobiliario y equipos de la empresa.
- Realizar la limpieza diaria de los muebles y enseres de la empresa.
- Solicitar identificación a las personas que ingresen a la empresa.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE

Es el responsable por el cumplimiento de labores sencillas rutinarias, sujeto a disposiciones y normas dispuestas por sus superiores.

REQUISITOS.

EDUCACIÓN: Título de Bachiller

EXPERINCIA: En el manejo de armas.

TÍTULO DEL PUESTO: VENEDORES

DEPARTAMENTO: VENTAS

DEPENDE DE: JEFE DE VENTAS

SUPERVISA A: NO APLICA

NATURALEZA DEL TRABAJO

Ejecución de labores de ventas para la empresa.

FUNCIONES

- Realizar transacciones que tengan por objeto colocar el producto en el mercado.
- Realizar la las actividades de venta.
- Reportar los planes y pronósticos de ventas.

CARACTERISTICAS DE CLASE

Es el responsable por el cumplimiento de labores de ventas.

REQUISITOS.

EDUCACIÓN: Título de Bachiller

EXPERINCIA: Manejo de relaciones humanas.

TÍTULO DEL PUESTO: OBREROS

DEPARTAMENTO: PRODUCCIÓN

DEPENDEN DE: JEFE DE PRODUCCION

SUPERVISA A: NO APLICA

NATURALEZA DEL TRABAJO

Ejecución de labores de producción y custodia de la maquinaria y equipo.

FUNCIONES

- Receptar la materia prima.
- Procesar la materia prima.
- Elaborar los productos de la empresa.
- Realizar la limpieza diaria de los talleres.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE

Es el responsable por el cumplimiento de labores de producción.

REQUISITOS.

EDUCACIÓN: Título de Bachiller

EXPERIENCIA: En elaboración de calzado.

3. ESTUDIO FINANCIERO

3.1. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

INVERSIONES. La inversión constituye los desembolsos de dinero que son necesarios para la implementación, funcionamiento y puesta en marcha del proyecto. Las inversiones se clasifican en tres categorías: activos fijos, activos diferidos y activo circulante o capital de operación.

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

Están integrados por las inversiones que se realizan en bienes tangibles que van a ser utilizados en la operación normal de la empresa. En esta clase de activo tenemos: los terrenos, las construcciones, equipamiento de planta y la dotación de principales servicios básicos, las inversiones a realizarse se indican a continuación:

MAQUINARIA Y EQUIPO.- Corresponde a los valores que son necesarios para dotar a la planta de la tecnología para realizar el proceso de producción, estos valores se detallan en el siguiente cuadro.

CUADRO N° 29. Maquinaria y equipo.

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Troqueladora	1	3,200.00	3.200,00
Máquina Costura Recta.	1	800.00	800,00
Cortadora de Tiras	1	480.00	480,00
Dobladora de Tiras	1	200.00	200,00
Divididora	1	1,800.00	1.800,00
Destalladora	1	1,400.00	1.400,00
Cambreadora	1	400.00	400,00
Pulidora	1	480.00	480,00
Horno Reactivo.	1	480.00	480,00
Total			9.240,00

Fuente: Almacén Gerardo Ortiz

Elaboración: El Autor.

HERRAMIENTAS.- Son el complemento para efectuar adecuadamente el proceso productivo, estas se detallan en el siguiente cuadro.

CUADRO N° 30. Herramientas

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Tijera Singer	4,00	6,00	24,00
Chavetas	10,00	0,80	8,00
Martillo	10,00	10,00	100,00
Corta Frío	10,00	2,00	20,00
Pinzas	10,00	10,00	100,00
Lima	5,00	4,00	20,00
Chaira	10,00	6,00	60,00
Hormas	144,00	5,00	720,00
Total			1.052,00

Fuente: Almacén Gerardo Ortiz

Elaboración: El Autor.

EQUIPO DE OFICINA.- Se incluye en este rubro todos los valores correspondientes a los elementos que harán posible que las funciones administrativas se cumplan eficientemente.

CUADRO N° 31. Presupuesto de Equipo de Oficina

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Sumadora	80.00	80.00
1	Telefax	120.00	120.00
Total			200.00

Fuente: Sonitec,

Elaboración: El Autor.

EQUIPO DE CÓMPUTO.- Dentro de este rubro se indican los valores correspondientes al computador e impresora que son necesarios para un mejor desenvolvimiento de las actividades dentro de la empresa.

CUADRO N° 32.**Presupuesto de Equipo de Cómputo**

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Computador más complementos	900.00	900.00
Total			900.00

Fuente: Master PC

Elaboración: El Autor.

MUEBLES Y ENSERES.- Comprende todos los bienes que se necesitan para la adecuación de cada una de las oficinas de acuerdo a la función para lo que fueron diseñados.

CUADRO N° 33.**Presupuesto de Muebles y Enseres**

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Escritorio Ejecutivo	150.00	150.00
1	Sillón Gerencial	50.00	50.00
6	Sillas	25.00	150.00
1	Mesa MDF de 2x1m	50.00	50.00
1	Archivador	100.00	100.00
Total			500.00

Fuente: Mueblería Pablo

Elaboración: El Autor.

Cuadro N° 34. Resumen de Activos Fijos.

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Maquinaria y equipo	9.240,00
Herramientas	1.052,00
Equipo de oficina	200,00
Equipo de computo	900,00
Muebles y enseres	500,00
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	11.892,00

Elaboración: El Autor.

- Inversiones en Activos Nominales o Diferidos.

Son aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto, son inversiones intangibles susceptibles de amortizar y, al igual que la depreciación afectarán al flujo de caja. Los principales ítems que configuran esta inversión son los gastos de organización, las patentes y licencias, los gastos de puesta en marcha, capacitación, los imprevistos, los intereses y cargos financieros pre-operativos, etc.

CUADRO N° 35.

Presupuesto de Activos Diferidos

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Estudio Preliminar	1500.00	1.500,00
1	Constitución de la empresa	200.00	200,00
1	Permiso de Funcionamiento	200.00	200,00
1	Impacto Ambiental	500.00	500,00
1	Patente municipal	100	100,00
1	Registro de marca	500	500,00
1	Adecuación de local.	300	300,00
Total			3.300,00

Elaboración: El Autor.

Inversiones en Activo Circulante o Capital de Operación.

Son aquellos recursos que permiten que la empresa pueda iniciar sus actividades. Constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.

A este rubro corresponden el conjunto de elementos de activos que están en continua rotación o cambio. Para este proyecto y tomando en cuenta que la

producción se obtiene inmediatamente se establece el capital de operación para un mes. A continuación se hace el desglose de estos valores:

COSTOS DE PRODUCCIÓN

Materia Prima Directa

Son todos los materiales sujetos a transformación que se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados. Para presupuestar la materia prima que se empleará en la realización del producto, se ha tomado en cuenta la capacidad utilizada que es de 8.640 pares de zapatos de cuero.

CUADRO Nº 36. Presupuesto de Materia Prima directa

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
17.640,00	Pies de Cuero	1,15	20.286,00
25,00	Conos de hilo	5,00	125,00
1.764,00	Metros de Forro	1,05	1.852,20
1.764,00	Metros de fibra	2,20	3.880,80
17.280,00	Cambriones	0,15	2.592,00
17.280,00	Contrafuertes	0,12	2.073,60
125,00	Planchas de cartón	0,35	43,75
Total			30.853,35

Fuente: Maxi botón

Elaboración: El Autor.

Por cada par de zapatos se requiere 2.00 pies de cuero (30cm el pie), esa es la medida de comercialización del cuero

Materiales Indirectos.

Es aquella que no interviene de manera directa en la elaboración del producto, pero es un complemento necesario para obtener el producto terminado.

Cuadro N° 37. Materiales Indirectos.

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
10	Galones de pegamento	14	140
17640	Adornos	0,15	2646
17640	Broches	0,08	1411,2
17640	Plantillas	0,05	882
25	Libras de clavo	0,2	5
Total Anual			5.084,2

Fuente: Maxi botón

Elaboración: El Autor.

Mano de Obra Directa

Son las personas que intervienen directamente en el proceso de producción, en este caso se inicia con 5 obreros con un sueldo de básico de 300.00 dólares

CUADRO N° 38.**Rol de Pagos**

RUBROS/CARGO	OBRERO
Salario	300.00
Décimo tercer sueldo 1/12	24.33
Décimo cuarto sueldo SBA/12	24.33
Aporte patronal 11,15%	33.45
Aporte IECE 0,50%	1.50
Aporte SECAP 0,50%	1.50
INGRESO MENSUAL	385.11
5 obreros	1.925.55

Elaboración: El Autor.

GASTOS DE OPERACIÓN**Gastos Administrativos**

Son todos los gastos relacionados con la administración de la empresa, por ejemplo la planilla de empleados que corresponda, gastos de energía eléctrica, gastos telefónicos y otros insumos de administración.

Arriendos.

Se prevé arrendar un local de al menos 200 m², en el funcionara toda la planta de producción; este local tiene un costo de 300.00 dólares mensuales en el lugar seleccionado.

Agua Potable

Se lo calcula en base de la ejecución de las actividades administrativas y comerciales de la empresa

CUADRO N° 39. Presupuesto de Agua Potable

CANTIDAD m ³	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VALOR MENSUAL
10	Consumo de Agua(m3)	0.84	8.40
Total			8.40

Fuente: MUNICIPIO DE LOJA

Elaboración: El Autor.

Energía Eléctrica

Se calcula sobre la base de los gastos de iluminación requerida para las oficinas y producción de la empresa. El precio es de \$ 0.10 por cada KW/h según la Empresa Eléctrica Regional del Sur de Loja; se estima un promedio de consumo de 300 KW/h, para obtener el valor final a pagar se le incrementa el impuesto de comercialización que es de \$ 5.00.

CUADRO N° 40. Presupuesto de Energía Eléctrica

CANTIDAD Kw / h	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
300	Consumo de Energía Eléctrica	0.10	30.00
1	Impuesto de Comercialización	5.00	5.00
Total Mensual			35.00

Fuente: EERSA

Elaboración: El Autor.

Servicio Telefónico

Se lo calcula en base de la ejecución de las actividades administrativas y comerciales de la empresa

CUADRO N° 41. Presupuesto de Teléfono

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
360	Consumo de Teléfono	0.07	25.2
Total Mensual			25.2

Fuente: CNT

Elaboración: El Autor.

Útiles de Oficina

En este rubro se ha presupuestado tomando en cuenta los materiales que se requiere dentro de las actividades administrativas, los mismos que se detallan:

CUADRO N°42. Presupuesto de Útiles de Oficina

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
5	Resma de Papel Boom	3.50	17.50
5	Cartuchos Negro	12.00	60.00
10	Block de Facturas	6.00	60.00
12	Esferos	0.25	3.00
3	Correctores	1.00	3.00
1	Grapadora	5.00	5.00
1	Perforadora	6.00	6.00
3	Carpetas Archivadoras	2.50	7.50
10	Papel para sumadora	1.00	10.00
Total Anual			172.00

Elaboración: El Autor.

Útiles de Aseo

Es necesario realizar un presupuesto de útiles de aseo, los mismos que son necesarios para el bienestar de los trabajadores y de la empresa.

CUADRO N° 43. Presupuesto de Útiles de Aseo

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
3	Escobas	2.50	7.50
3	Recogedores	2.00	6.00
2	Cestos para Basura	5.00	10.00
3	Trapeadores	2.50	7.50
3	Desinfectante de 2 L.	2.75	8.25
2	Papel higiénico	10.00	20.00
4	Franelas	1.00	4.00
5	Detergente	3.80	19.00
3	Jabón de tocador	1.00	3.00
3	Toallas	2.00	6.00
Total Anual			91.25

Fuente: Almacenes de la ciudad

Elaboración: El Autor.

Remuneraciones Administrativas

Se refiere a los sueldos para el personal que trabajara en la parte administrativa de la empresa, los mismos que se ubicaran en los puestos que se indican. 14.730.10

Cuadro Nº 44. Presupuesto Remuneraciones Administrativas

Rubros	Gerente	Secretaria Contadora	Asesor Jurídico
Salario	450,00	300,00	
Décimo tercer sueldo 1/12	37,50	24,33	
Décimo cuarto sueldo SBA/12	24,33	24,33	
Aporte patronal 11,15%	50,18	33,45	
Aporte IECE 0,50%	2,25	1,50	
Aporte SECAP 0,50%	2,25	1,50	
COSTO MENSUAL	566,51	385,11	
COSTO ANUAL	6.798,12	4.621,32	1.000,00
TOTAL ANUAL			12.419,44

Fuente: Ministerio Trabajo, IESS

Elaboración: El Autor.

De igual forma se incluye los valores relacionados al pago del conserje guardián.

Cuadro Nº 45. Presupuesto Remuneraciones Administrativas

Rubros	Conserje Guardián
Salario	300.00
Décimo tercer sueldo 1/12	24.33
Décimo cuarto sueldo SBA/12	24.33
Aporte patronal 11,15%	33.45
Aporte IECE 0,50%	1.50
Aporte SECAP 0,50%	1.50
INGRESO MENSUAL	385.11
INGRESO ANUAL	4.621.32

Fuente: Ministerio Trabajo, IESS

Elaboración: El Autor.

GASTOS DE VENTA

Son todos los gastos relacionados con la venta del producto, los mismos que son necesarios para la venta del producto, promoción y publicidad, se la toma del estudio de mercado y otros insumos de ventas.

Remuneraciones en Ventas

Se refiere a los sueldos para el personal que trabajara en la parte de ventas de los zapatos, los mismos que se ubicaran en los puestos que se indican.

Cuadro Nº 46. Presupuesto Remuneraciones en Ventas

Rubros	Vendedor
Salario	300,00
Décimo tercer sueldo 1/12	24,33
Décimo cuarto sueldo SBA/12	24,33
Aporte patronal 11,15%	33,45
Aporte IECE 0,50%	1,50
Aporte SECAP 0,50%	1,50
COSTO MENSUAL	385,11
COSTO ANUAL	4.621,32
TOTAL ANUAL	

Fuente: Ministerio Trabajo, IESS

Elaboración: El Autor.

Publicidad

Se basa en las cuñas publicitarias que se realizará en la radio Sociedad 99.3 cinco cuñas diarias de lunes a viernes,

CUADRO Nº 47. Presupuesto de Publicidad

CANT.	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
150	Cuñas publicitarias en Radio Sociedad 99.3	1.00	150.00	1.800.00
Total			150.00	1.800.00

Fuente: Radio Sociedad 99.3

Elaboración: El Autor.

Cuadro N° 48. Resumen Capital de Trabajo

* Costo de Producción	ANUAL	MENSUAL
Materia Prima Directa	30.853,35	2.571,11
Materiales Indirectos	5.084,20	423,68
Mano de Obra Directa	19.255,50	1.604,63
Total Costos de Producción	55.193,05	4.599,42
* Costos de Operación		
Gastos Administrativos		
Remuneraciones	14.730,10	1.227,51
Energía eléctrica	420,00	35,00
Teléfono	302,20	25,18
Útiles de oficina	172,00	14,33
Útiles de aseo	91,25	7,60
Agua potable	100,08	8,34
Arriendos	3.600,00	300,00
Total Gastos Administrativos	21.726,29	1.810,52
Gastos de Venta		
Remuneraciones	4.621,32	385,11
Publicidad	1.800,00	150,00
Total Gastos de Ventas	6.421,32	535,11
Total Gastos de Operación	28.147,61	2.345,63
Costo Total de Producción	83.340,66	6.945,06

Elaboración: El Autor.

CUADRO N° 49.
Resumen de la Inversión (1 mes)

RUBROS	VALOR TOTAL
Activos Fijos	11.892,00
Activos Diferidos	3.300,00
Capital de Trabajo (1 mes)	6.945,06
Total de la Inversión	22.137.06

Elaboración: El Autor.

Para determinar el monto requerido como capital de operación o capital de trabajo no se toma en consideración los valores correspondientes a depreciaciones y amortizaciones de activos diferidos, ya que estos valores se los considera y contabiliza para el ejercicio económico anual, por otro lado los valores correspondientes de dichos rubros no significan desembolsos monetarios para la empresa.

FINANCIAMIENTO

Entre las fuentes de financiamiento que se pueden utilizar para financiar un proyecto se tiene:

Fuente Interna

Es el uso de recursos propios o autogenerados, así tenemos: el aporte de socios, utilidades no distribuidas, incorporar a nuevos socios, etc.

Fuentes Externas

Es el uso de recursos de terceros, es decir endeudamiento, así tenemos: préstamo bancario, crédito con proveedores, leasing, prestamistas, etc.

CUADRO N° 50.
Financiamiento

DENOMINACIÓN	VALOR	PORCENTAJE
Capital Propio	12.137.06	54.83%
Capital Externo	10.000.00	45.17%
Total	22.137.06	100.00%

Elaboración: El Autor.

ANÁLISIS DE COSTOS.

Es el conjunto de pagos, obligaciones contraídas, consumos, depreciaciones, amortizaciones y aplicaciones atribuibles a un periodo determinado, relacionado con las funciones de producción, distribución, administración y financiamiento. Para los cálculos correspondientes se tomara en cuenta los valores calculados en el capital de trabajo a los que se sumaran lo que corresponde a gastos financieros y otros gastos.

DETERMINACIÓN DEL COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN.

COSTOS DE PRODUCCIÓN

Materia Prima Directa.- Para presupuestar la materia prima que se empleará en la realización del producto, se ha tomado en cuenta la capacidad utilizada que es de 8.640 pares de zapatos de cuero; el costo es de 30.853,35 dólares.

Materiales Indirectos.- Es aquella que no interviene de manera directa en la elaboración del producto, su costo es de 5.084,20 dólares

Mano de Obra Directa.- Son las personas que intervienen directamente en el proceso de producción, su costo es de 19.255,50 dólares.

Depreciaciones.- El método a utilizar es el que establece el régimen o Ley de Régimen Tributario Interno.

Cuadro Nº 51. Depreciaciones

BIENES	VALOR	VIDA ÚTIL (años)	PORCENTAJE	Deprec. Anual
Maquinaria y equipos	9.240,00	10	10,00%	924,00
Herramientas	1.052,00	10	10,00%	105,20

Elaboración: El Autor.

GASTOS DE OPERACIÓN

Gastos Administrativos

Son todos los gastos relacionados con la administración de la empresa, por ejemplo la planilla de empleados que corresponda, gastos de energía eléctrica, gastos telefónicos y otros insumos de administración.

Arriendos.- El local tiene un costo de 3.600.00 dólares.

Agua Potable.- Se lo calcula en base de la ejecución de las actividades administrativas y comerciales de la empresa, su costo es 100.08 dólares.

Energía Eléctrica.- Se calcula sobre la base de los gastos de iluminación requerida para las oficinas y producción de la empresa su costo es de 420.00dólares.

Servicio Telefónico.- Se lo calcula en base de la ejecución de las actividades administrativas y comerciales de la empresa, su costo es de 302.20 dólares.

Útiles de Oficina.- En este rubro se ha presupuestado tomando en cuenta los materiales que se requiere dentro de las actividades administrativas, su costo es de 172.00 dólares.

Útiles de Aseo.- Es necesario realizar un presupuesto de útiles de aseo, los mismos que son necesarios para el bienestar de los trabajadores y de la empresa, su costo es de 91.25 dólares.

Remuneraciones Administrativas.- Se refiere a los sueldos para el personal que trabajara en la parte administrativa de la empresa, su costo es de 17.040,76 dólares.

Depreciaciones.- El método a utilizar es el que establece el régimen o Ley de Régimen Tributario Interno.

Cuadro N° 52. Depreciaciones

BIENES	VALOR	VIDA ÚTIL (años)	PORCENTAJE	Deprec. Anual
Muebles y Enseres	500,00	10	10,00%	50,00
Equipo de Oficina	200,00	10	10,00%	20,00
Equipo de Computo	900,00	3	33,33%	300,00

Elaboración: El Autor.

GASTOS DE VENTA. Son todos los gastos relacionados con la venta del producto, los mismos que son necesarios para la venta del producto,

Remuneraciones en Ventas.- Se refiere a los sueldos para el personal que trabajara en la parte de ventas de los zapatos, su costo es de 4.621,32 dólares.

Publicidad.- Se basa en las cuñas publicitarias que se realizará en la radio Sociedad 99.3, su costo es de 1.800.00 dólares.

Gastos Financieros.

Cuadro N° 53. Intereses sobre el crédito.

PERIODO	SALDO ANTERIOR	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	DIVIDENDOS	SALDO FINAL
0					10000
1	10000,00	750,00	1000,00	1750,00	9000,00
2	9000,00	675,00	1000,00	1675,00	8000,00
3	8000,00	600,00	1000,00	1600,00	7000,00
4	7000,00	525,00	1000,00	1525,00	6000,00
5	6000,00	450,00	1000,00	1450,00	5000,00
6	5000,00	375,00	1000,00	1375,00	4000,00
7	4000,00	300,00	1000,00	1300,00	3000,00
8	3000,00	225,00	1000,00	1225,00	2000,00
9	2000,00	150,00	1000,00	1150,00	1000,00
10	1000,00	75,00	1000,00	1075,00	0,00

Elaboración: El Autor.

Otros Gastos.

Amortización del crédito.

Para realizar la amortización del crédito se tomó en cuenta la tasa de interés activa que según la Cooperativa COOP. Manuel Esteban Godoy Ortega es del 15%, se va a pagar cuotas semestrales, mediante el método de amortización de cuota variable.

Cuadro Nº 54. Pago del capital.

PERIODO	SALDO ANTERIOR	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	DIVIDENDOS	SALDO FINAL
0					10000
1	10000,00	750,00	1000,00	1750,00	9000,00
2	9000,00	675,00	1000,00	1675,00	8000,00
3	8000,00	600,00	1000,00	1600,00	7000,00
4	7000,00	525,00	1000,00	1525,00	6000,00
5	6000,00	450,00	1000,00	1450,00	5000,00
6	5000,00	375,00	1000,00	1375,00	4000,00
7	4000,00	300,00	1000,00	1300,00	3000,00
8	3000,00	225,00	1000,00	1225,00	2000,00
9	2000,00	150,00	1000,00	1150,00	1000,00
10	1000,00	75,00	1000,00	1075,00	0,00

Elaboración: El Autor.

Amortización de Activos Diferidos

Para establecer el valor de la amortización de activos diferidos de cada año se divide el valor total del activo diferido para los 5 años de vida útil del proyecto obteniendo el resultado de la amortización.

El costo del activo asciende a 3.300 dólares, mismos que al recuperarse en 5 años tiene un valor de reposición de 660.00 dólares.

Amort. Diferido = Valor total / años de recuperación.

Amort. Diferido = 3.300.00 / 5 años = 660.00 dólares.

Costo total de Producción

Para establecer la rentabilidad del proyecto y realizar el análisis económico es necesario determinar el costo de producción y para su caculo consideramos los siguientes elementos: Costos de Producción y Costos de operación.

Gastos de Fabricación, Gastos de administración y gastos de ventas.

$$CTP = CP + CO$$

$$CP = \text{Costo de Producción}$$

$$CO = \text{Costo de Operación}$$

$$CO = G. \text{ Adm.} + G. \text{ Ventas} + G. \text{ Financieros} + \text{Otros Gastos}$$

$$CTP = CP + G. \text{ Adm.} + G. \text{ Ventas} + G. \text{ Financieros} + \text{Otros Gastos}$$

Aplicando las formulas tenemos:

$$CTP = CP + CO$$

$$CTP = CP + G. \text{ Adm.} + G. \text{ Ventas} + G. \text{ Financieros} + \text{Otros Gastos}$$

$$CTP = 56.222,25 + 22.096,29 + 6.421,32 + 1.425,00 + 2.660,00$$

$$CTP = 60.073,35 + 32.602,61$$

$$CTP = \mathbf{92.675,96}$$

Cuadro Nº 55. Costos de producción.

DESCRIPCIÓN	AÑO 1
* Costo Primo	
Materia Prima Directa	30.853,35
Materiales Indirectos	5.084,20
Mano de Obra Directa	23.106,60
Depreciación de Maquinaria y Equipo	924,00
Depreciación de Herramientas	105,20
Total Costos de Fabricación	60.073,35
* Costos de Operación	
Gastos Administrativos	
Remuneraciones	17.040,76
Energía eléctrica	420,00
Teléfono	302,20
Útiles de oficina	172,00
Útiles de aseo	91,25
Agua potable	100,08
Arriendos	3.600,00
Depr. De Muebles y Enseres	50,00
Depr. De Equipo de Computo	300,00
Depr. De Equipo de Oficina	20,00
Total Gastos Administrativos	22.096,29
Gastos de Venta	
Remuneraciones	4.621,32
Publicidad y Promoción	1.800,00
Total Gastos de Ventas	6.421,32
Gastos Financieros	
Intereses	1.425,00
Total Gastos Financieros	1.425,00
Otros Gastos	
Amortización de capital	2.000,00
Amortización de diferidos	660,00
Total Otros Gastos	2.660,00
Total Gastos de Operación	32.602,61
Costo Total de Producción	92.675,96

Elaboración: El Autor.

Costo unitario de producción

Posteriormente determinaremos el costo unitario de producción el cual abarca la relación existente entre el costo total y el número de unidades producidas durante el periodo, como en este caso tenemos:

$$\text{CUP} = \frac{\text{CTP}}{\text{NUP}}$$

$$\text{CUP} = \frac{92.675,96}{8.640}$$

$$\text{CUP} = 10,73$$

Establecimiento de Precios

Para establecer el precio de venta al público, al costo le asignaremos un margen de utilidad considerando la competencia, el margen de utilidad por par de zapatos será de 30% y se ajustará para tener precios competitivos y de mercado.

Cuadro Nº 56. Precios.

Precios	1	2	3	4	5
Costo Total de Producción	92.675,96	96.735,55	101.013,12	105.519,56	110.266,33
Unidades producidas	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00
Costo Unitario	10,73	11,20	11,69	12,21	12,76
margen de utilidad	30%	30%	30%	30%	30%
Precio de venta Calculado	13,94	14,56	15,20	15,88	16,59
Precio de venta ajustado	13,00	14,00	15,00	16,00	16,00

Elaboración: El Autor.

PRESUPUESTOS PROFORMADOS

En la fase de operación de un proyecto es necesario estimar los ingresos y egresos a fin de obtener cierta información básica que permitan tomar las decisiones adecuadas.

En el presente proyecto se estima los incrementos que están acorde con cada rubro durante los últimos años. Los ingresos se estiman aplicando el porcentaje de utilidad del 30% aproximadamente y para los costos se estima un 5% de incremento. Se aplica el método de línea recta, para la depreciación. El presupuesto se demuestra en el siguiente cuadro:

Cuadro Nº 57. Presupuesto de Costos.

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
* Costo Primo					
Materia Prima Directa	30.853,35	32.396,02	34.015,82	35.716,61	37.502,44
Materiales Indirectos	5.084,20	5.338,41	5.605,33	5.885,60	6.179,88
Mano de Obra Directa	23.106,60	24.261,93	25.475,03	26.748,78	28.086,22
Depreciación de Maquinaria y Equipo	924,00	924,00	924,00	924,00	924,00
Depreciación de Herramientas	105,20	105,20	105,20	105,20	105,20
Total Costos de Fabricación	60.073,35	63.025,56	66.125,38	69.380,18	72.797,73
* Costos de Operación					
Gastos Administrativos					
Remuneraciones	17.040,76	17.892,80	18.787,44	19.726,81	20.713,15
Energía eléctrica	420,00	441,00	463,05	486,20	510,51
Teléfono	302,20	317,31	333,18	349,83	367,33
Útiles de oficina	172,00	180,60	189,63	199,11	209,07
Útiles de aseo	91,25	95,81	100,60	105,63	110,91
Agua potable	100,08	105,08	110,34	115,86	121,65
Arriendos	3.600,00	3.780,00	3.969,00	4.167,45	4.375,82
Depr. De Muebles y Enseres	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Depr. De Equipo de Computo	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Depr. De Equipo de Oficina	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Total Gastos Administrativos	22.096,29	23.182,60	24.323,23	25.520,90	26.778,44
Gastos de Venta					
Remuneraciones	4.621,32	4.852,39	5.095,01	5.349,76	5.617,24
Publicidad y Promoción	1.800,00	1.890,00	1.984,50	2.083,73	2.187,91
Total Gastos de Ventas	6.421,32	6.742,39	7.079,51	7.433,48	7.805,15
Gastos Financieros					
Intereses	1.425,00	1.125,00	825,00	525,00	225,00
Total Gastos Financieros	1.425,00	1.125,00	825,00	525,00	225,00
Otros Gastos					
Amortización de capital	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Amortización de diferidos	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00
Total Otros Gastos	2.660,00	2.660,00	2.660,00	2.660,00	2.660,00
Total Gastos de Operación	32.602,61	33.709,99	34.887,74	36.139,38	37.468,60
Costo Total de Producción	92.675,96	96.735,55	101.013,12	105.519,56	110.266,33

Elaboración: El Autor.

Cuadro N° 58. Presupuesto de Ingresos.

Precios	1	2	3	4	5
Costo Total de Producción	92.675,96	96.735,55	101.013,12	105.519,56	110.266,33
Unidades producidas	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00
Costo Unitario	10,73	11,20	11,69	12,21	12,76
margen de utilidad	30%	30%	30%	30%	30%
Precio de venta Calculado	13,94	14,56	15,20	15,88	16,59
Precio de venta ajustado	13,00	14,00	15,00	16,00	16,00
Unidades vendidas	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00
Ingreso por ventas	112.320,00	120.960,00	129.600,00	138.240,00	138.240,00

Elaboración: El Autor.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Nos permite conocer la situación financiera de la empresa en un momento determinado, establece la utilidad o pérdida del ejercicio mediante la comparación de ingresos y egresos. El método de elaboración del estado de pérdidas y ganancias es el siguiente:

Cuadro N° 59. Estado de Pérdidas y Ganancias.

Estado de Pérdidas y Ganancias					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. Ingresos					
Ventas	112.320,00	120.960,00	129.600,00	138.240,00	138.240,00
Valor residual					5.796,00
Total de Ingresos	112.320,00	120.960,00	129.600,00	138.240,00	144.036,00
2. Egresos					
Total Costos de Fabricación	60.073,35	63.025,56	66.125,38	69.380,18	72.797,73
Costos de Operación	32.602,61	33.709,99	34.887,74	36.139,38	37.468,60
Total Egresos	92.675,96	96.735,55	101.013,12	105.519,56	110.266,33
(1-2) utilidad bruta en ventas	19.644,04	24.224,45	28.586,88	32.720,44	33.769,67
(-) 15% para Trabajadores	2.946,61	3.633,67	4.288,03	4.908,07	5.065,45
(=) Utilidad antes de impuestos	16.697,43	20.590,78	24.298,85	27.812,37	28.704,22
(-25%) Impuesto a la Renta	4.174,36	5.147,70	6.074,71	6.953,09	7.176,06
(=) Utilidad antes de Reserva Legal	12.523,08	15.443,09	18.224,14	20.859,28	21.528,17
(-) 10% de Reservas	1.252,31	1.544,31	1.822,41	2.085,93	2.152,82
(=) Utilidad Líquida	11.270,77	13.898,78	16.401,73	18.773,35	19.375,35

Elaboración: El Autor.

Determinación del Punto de Equilibrio.

Es el punto de producción en el que los ingresos cubren solamente los egresos de la empresa y por tanto no existe ni utilidad ni pérdida, se lo puede calcular por medio de los siguientes métodos:

En Función de las Ventas

Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que él genera; para su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CFT}{1-(CVT/VT)}$$

En Función de la Capacidad Instalada

Se basa en la capacidad de producción de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la maquinaria para que su producción pueda cubrir los costos; para su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

En Función de la Producción

$$PE = \frac{CFT}{PV_u - Cvu}$$

Pvu = Precio de Venta Unitario

Cvu = Costo Variable Unitario

$$Cvu = \frac{CVT}{N^{\circ} \text{ de Unid. Producidas}}$$

Representación Gráfica

Consiste en representar gráficamente las curvas de costos y de ingresos dentro de un plano cartesiano. En el presente trabajo determinaremos el punto de equilibrio para los años 1, 3 y 5 en forma matemática y en forma gráfica para el año 1.

Clasificación de Costos

En todo proceso productivo los costos se clasifican en costos fijos y variables.

Costos Fijos

Representan aquellos valores monetarios en que incurre la empresa por el sólo hecho de existir, independientemente de si existe o no producción.

Costos Variables

Son aquellos valores en que incurre la empresa, en función de su capacidad de producción, están en relación directa con los niveles de producción de la empresa.

Cuadro Nº 60. Clasificación de Costos.

Rubros	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00
COSTOS FIJOS					
Depreciación de maquinaria y equipo	924,00	924,00	924,00	924,00	924,00
Depreciación de herramientas	105,20	105,20	105,20	105,20	105,20
Remuneraciones administrativas	17.040,76	17.892,80	18.787,44	19.726,81	20.713,15
Remuneración en ventas	4.621,32	4.852,39	5.095,01	5.349,76	5.617,24
Agua Potable	100,08	105,08	110,34	115,86	121,65
Energía Eléctrica	420,00	441,00	463,05	486,20	510,51
Servicios telefónico	302,20	317,31	333,18	349,83	367,33
Útiles de oficina	172,00	180,60	189,63	199,11	209,07
Útiles de aseo	91,25	95,81	100,60	105,63	110,91
Depreciación de equipo de oficina	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Depreciación Equipo de Computación	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Depreciación de muebles y enseres	50,00	53,60	53,60	53,60	53,60
Publicidad	1.800,00	1.890,00	1.984,50	2.083,73	2.187,91
Arriendos	3.600,00	3.780,00	3.969,00	4.167,45	4.375,82
Intereses	1.425,00	1.125,00	825,00	525,00	225,00
Amortización del activo diferido	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00
Amortización del crédito*	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
TOT. COSTOS FIJOS	33.631,81	34.742,79	35.920,54	37.172,18	38.501,40
COSTOS VARIABLES					
Mano de obra directa	23.106,60	24.261,93	25.475,03	26.748,78	28.086,22
Materia prima directa	30.853,35	32.396,02	34.015,82	35.716,61	37.502,44
Materiales indirectos	5.084,20	5.338,41	5.605,33	5.885,60	6.179,88
TOT. COSTOS VARIABLES	59.044,15	61.996,36	65.096,18	68.350,98	71.768,53
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	92.675,96	96.739,15	101.016,72	105.523,16	110.269,93
2. INGRESOS					
Ventas	112.320,00	120.960,00	129.600,00	138.240,00	138.240,00
INGRESO TOTAL	112.320,00	120.960,00	129.600,00	138.240,00	138.240,00

Elaboración: El Autor.

Punto de Equilibrio para el año 1

En Función de las Ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - (CVT/VT)}$$

$$PE = \frac{33.631.81}{1 - (59.044.15 / 112.320.00)}$$

$$PE = \frac{33.631.81}{1 - 0.52568}$$

$$PE = \frac{33.631.81}{0.4743} = 70.905 \text{ dólares}$$

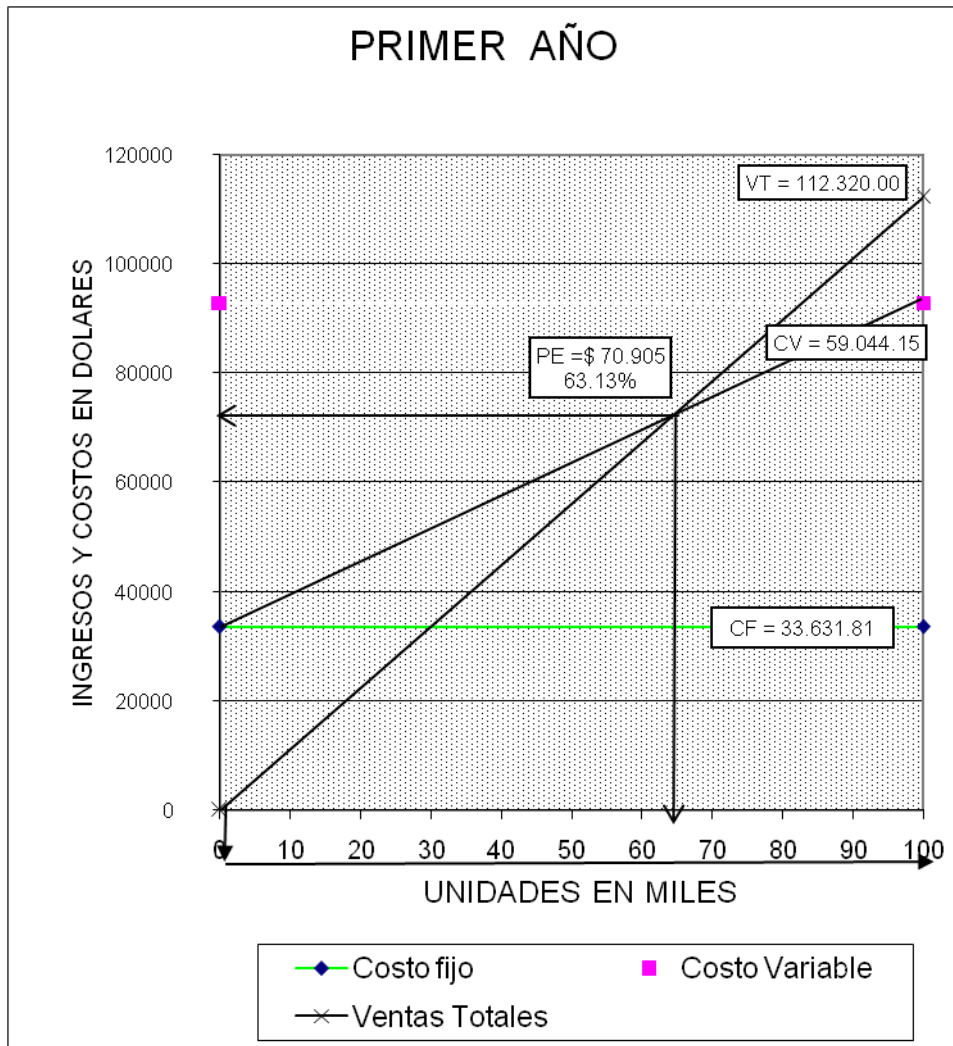
En función de la capacidad instalada.

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

$$PE = \frac{33.631.81}{112.320.00 - 59.044.15} * 100$$

$$PE = \frac{33.631.81}{53.275.85} * 100 = 63.13\%$$

**GRÁFICO N° 8
PUNTO DE EQUILIBRIO**



4. EVALUACIÓN FINANCIERA

Consiste en decidir si el proyecto es factible o no, combinando operaciones matemáticas a fin de obtener coeficientes de evaluación. El resultado de la evaluación se mide a través de distintos criterios que, más que optativos, son complementarios entre sí. Los criterios que se aplican con mayor frecuencia son: el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), el Período de recuperación de la inversión (PR) y la razón Beneficio / Costo (BC).

Flujo de Caja

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos. Para su cálculo no se incluyen como egresos las depreciaciones ni las amortizaciones.

Cuadro Nº 61. Flujo de Caja.

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. Ingresos					
Ventas	112.320,00	120.960,00	129.600,00	138.240,00	138.240,00
Valor residual					5.796,00
Total de Ingresos	112.320,00	120.960,00	129.600,00	138.240,00	144.036,00
2. Egresos					
Total Costos de Fabricación	60.073,35	63.025,56	66.125,38	69.380,18	72.797,73
Costos de Operación	32.602,61	33.709,99	34.887,74	36.139,38	37.468,60
Total Egresos	92.675,96	96.735,55	101.013,12	105.519,56	110.266,33
(1-2) Utilidad Gravable	19.644,04	24.224,45	28.586,88	32.720,44	33.769,67
(-) 15% para Trabajadores	2.946,61	3.633,67	4.288,03	4.908,07	5.065,45
(=) Utilidad antes de impuestos	16.697,43	20.590,78	24.298,85	27.812,37	28.704,22
(-25%) Impuesto a la Renta	4.174,36	5.147,70	6.074,71	6.953,09	7.176,06
(=) Utilidad antes de impuestos renta	12.523,08	15.443,09	18.224,14	20.859,28	21.528,17
Amortización de Activos Diferidos	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00
Depreciaciones	1.399,20	1.399,20	1.399,20	1.399,20	1.399,20
Flujo de Caja	14.582,28	17.502,29	20.283,34	22.918,48	23.587,37

Elaboración: El Autor.

Para su cálculo, no se incluyen como egresos, depreciaciones y las amortizaciones de los activos diferidos, ya que ellos no significan desembolsos económicos para la empresa. La construcción del flujo de caja puede basarse en una estructura general que se aplica a cualquier finalidad del estudio de proyectos.

- **El Valor Actual Neto**

El Valor Actual Neto (VAN) de una inversión se define como el valor actualizado de la corriente de los flujos de caja que la misma promete generar a lo largo de su vida.

Una inversión es efectuarle cuando el $VAN > 0$, es decir, cuando la suma de todos los flujos de caja valorados en el año 0 supera la cuantía del desembolso inicial (si éste último se extendiera a lo largo de varios períodos habrá que calcular también su valor actual).

Por su parte, siguiendo este criterio, de entre diferentes inversiones alternativas son preferibles aquellas cuyo VAN sea más elevado, porque serán los proyectos que mayor riqueza proporcionen a los apostadores de capital y, por tanto, que mayor valor aportan a la empresa.

Para ver por qué, supongamos que un proyecto tiene un VAN igual a cero, ello querrá decir que el proyecto genera los suficientes flujos de caja como para pagar: los intereses de la financiación ajena empleada, los rendimientos esperados (dividendos y ganancias de capital) de la financiación propia y devolver el desembolso inicial de la inversión.

Por tanto, un VAN positivo implica que el proyecto de inversión produce un rendimiento superior al mínimo requerido y ese exceso irá a parar a los apostadores de la empresa, quiénes verán el crecimiento del capital exactamente en dicha cantidad. Es esta relación directa entre la riqueza de los accionistas y la definición del VAN es la que hace que este criterio sea tan importante a la hora de valorar un proyecto de inversión.

Fórmula

$$VANP = \sum VA_1^5 - Inversión.$$

Cuadro Nº 62. Valor Actual Neto.

AÑOS	FLUJOS NETOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUALIZADO
0	22137,06	15,00%	
1	14.582,28	0,869565	12.680,24
2	17.502,29	0,756144	13.234,24
3	20.283,34	0,657516	13.336,62
4	22.918,48	0,571753	13.103,72
5	23.587,37	0,497177	11.727,09
			64.081,91
			22.137,06
			41.944,85

$$VANP = \sum VA_1^5 - Inversión.$$

$$VANP = 64.081,91 - 22.137,06.$$

$$VANP = 41.944,85$$

El Valor Actual Neto del proyecto, de las Carteras es de **41.944,85** valor positivo por lo tanto la decisión de invertir en el proyecto es conveniente, ya que los inversionistas tendrán beneficios al finalizar la vida útil del proyecto.

- **Tasa Interna de Retorno (TIR).**

La tasa interna de rendimiento (TIR) es la tasa de descuento para la que un proyecto de inversión tendría un VAN igual a cero. La TIR es, pues, una medida de la rentabilidad relativa de una inversión.

Esta es la alternativa más utilizada después del VAN. Esta técnica trata de expresar una sola tasa de rendimiento que resuma las bondades de la inversión.

Como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como eficiencia lo siguiente:

Si la TIR es mayor que el costo de oportunidad o de capital, se acepta el proyecto.

Si la TIR es igual al costo de oportunidad o de capital, la realización de la inversión es criterio del inversionista.

Si la TIR es menor que el costo de oportunidad o de capital se rechaza el proyecto.

Fórmula

$$TIR = T_m + Dt \left(\frac{VAN_{T_m}}{VAN_{T_m} - VAN_{T_M}} \right)$$

T_m = Tasa menor

Dt = Diferencia de tasas

VAN_{T_m} = Valor actual de la tasa menor

VAN_{T_M} = Valor actual de la tasa mayor.

Cuadro N° 63. Tasa Interna de Retorno.

AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MENOR	FACTORES DE ACTUALIZACION	VAN MAYOR
		73		74%	
-	22.137,06				
1	14.582,28	0,57803	8.429,06	0,57471	8.380,62
2	17.502,29	0,33412	5.847,94	0,33029	5.780,91
3	20.283,34	0,19314	3.917,43	0,18982	3.850,27
4	22.918,48	0,11164	2.558,59	0,10909	2.500,28
5	23.587,37	0,06453	1.522,12	0,06270	1.478,88
TOTAL			22.275,14		21.990,97
			138,08		(146,09)

$$\text{TIR} = 73 + 1 \left(\frac{138,08}{138,08 - (-146,09)} \right)$$

$$\text{TIR} = 73 + 1 \left(\frac{138,08}{138,08 + 146,09} \right)$$

$$\text{TIR} = 73,49\%$$

La Tasa Interna de Retorno del presente proyecto es 73.49% valor mayor a la tasa activa que es del 15%, esto significa que la Inversión en el presente proyecto ofrece un alto rendimiento, y por lo tanto se debe ejecutar.

- **Periodo de Recuperación de Capital**

Es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus inversiones. Por su facilidad de cálculo y aplicación es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo. Consiste en medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo.

Fórmula:

$$PRC = \text{Año.que.supera.la.inversión} + \left(\frac{\text{Inversión} - \sum \text{primeros.flujos}}{\text{Flujo.neto.del.año.que.supera.la.inversión}} \right)$$

Cuadro Nº 64. Período de Recuperación de Capital			
AÑOS	FLUJOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJO ACTUALIZADO
	NETOS		
0	22.137,06		
1	14.582,28	0,869565	12.680,24
2	17.502,29	0,756144	13.234,24
3	20.283,34	0,657516	
4	22.918,48	0,571753	
5	23.587,37	0,497177	
			25.914,48

$$PRC = 2 + (22.137,06 - 25.914,48) / 13.234,24$$

$$PRC = 2 + (-0,29)$$

$$PRC = 1,71$$

PRC = 1 año, 9 meses.

El tiempo en que se va a recuperar la inversión será en 1 año, 9 meses, con valores actualizados.

- Relación Beneficio Costo

La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad. Toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto.

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria invertida, permite decidir si el proyecto se acepta o no, en base al siguiente criterio:

Si la relación ingreso sobre egreso es igual a uno el proyecto es indiferente.

Si la relación es mayor que uno el proyecto es rentable.

Si la inversión es menor que uno el proyecto no es rentable.

Fórmula:

$$\text{RBC} = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Costos Actualizados}}$$

Cuadro Nº 65. Relación Beneficio costo.

AÑOS	INGRESO	EGRESO	FACTOR DE	INGRESOS	EGRESOS
	ORIGINAL	ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN	ACTUALIZADOS	ACTUALIZADOS
1	112.320,00	92.675,96	0,869565	97.669,57	80.587,79
2	120.960,00	96.735,55	0,756144	91.463,14	73.145,97
3	129.600,00	101.013,12	0,657516	85.214,10	66.417,76
4	138.240,00	105.519,56	0,571753	79.039,17	60.331,15
5	144.036,00	110.266,33	0,497177	71.611,35	54.821,85
				424.997,32	335.304,53

Elaboración: El Autor.

$$\text{RBC} = \frac{424.997,32}{335.304,53}$$

$$\text{RBC} = 1.27$$

Para el presente proyecto la Relación Beneficio Costo, es de 1.27 dólares, significa que por cada dólar invertido gana 0.27 dólares.

- **Análisis de Sensibilidad**

El aumento de costos y la disminución de ingresos provocan desajustes en la factibilidad de implementación de un negocio a futuro, el análisis de sensibilidad permite establecer la magnitud de los riesgos cuando estos se presentan. Según el análisis de sensibilidad, la aceptación de un proyecto se basa en:

- Coeficiente de sensibilidad > a 1 el proyecto es sensible.
- Coeficiente de sensibilidad = a 1 el proyecto no sufre ningún efecto.
- Coeficiente de sensibilidad < a 1 el proyecto no es sensible.

Fórmulas

Diferencia de TIR = TIR del proyecto – Nueva TIR

$$\% \text{ Variación} = \frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR del proyecto}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

Cuadro Nº 66. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 14% EN LOS COSTOS

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	
		14,00%		
1	92.675,96	105.650,59	112.320,00	
2	96.735,55	110.278,52	120.960,00	
3	101.013,12	115.154,95	129.600,00	
4	105.519,56	120.292,30	138.240,00	
5	110.266,33	125.703,62	144.036,00	
ACTUALIZACIÓN				
FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
	43,00%		44,00%	
		-22.137		-22.137
6.669,41	0,69930	4.663,92	0,69444	4.631,53
10.681,48	0,48902	5.223,47	0,48225	5.151,17
14.445,05	0,34197	4.939,82	0,33490	4.837,62
17.947,70	0,23914	4.292,05	0,23257	4.174,06
18.332,38	0,16723	3.065,76	0,16151	2.960,78
		47,96		-381,89
NTIR = 43.11%				

1) DIFERENCIA DE TIR

Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir

Dif.Tir.= 30.37%

2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$\% \text{ Var.} = (\text{Dif. Tir} / \text{Tir del proy.}) * 100$

% Variación = 41.33%

3) SENSIBILIDAD

$\text{Sensib.} = \% \text{ Var.} / \text{Nueva Tir}$

Sensibilidad = 0,9587

El proyecto soporta hasta un 14% de incremento en los costos sin dejar de tener utilidad.

Cuadro Nº 67. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 11.00% EN LOS INGRESOS

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL		INGRESO ORIGINAL	
				11,00%
1	92.675,96		112.320,00	99.964,80
2	96.735,55		120.960,00	107.654,40
3	101.013,12		129.600,00	115.344,00
4	105.519,56		138.240,00	123.033,60
5	110.266,33		144.036,00	128.192,04
ACTUALIZACIÓN				
FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
	43,00%		44,00%	
		-22.137		-22.137
7.288,84	0,699301	5.097,09	0,694444	5.061,69
10.918,85	0,489021	5.339,55	0,482253	5.265,65
14.330,88	0,341973	4.900,78	0,334898	4.799,38
17.514,04	0,239142	4.188,34	0,232568	4.073,21
17.925,71	0,167232	2.997,76	0,161506	2.895,10
		386,46		-42,02
NTIR = 43.90%				

1)
Dif.Tir.= 29.58%

DIFERENCIA DE TIR

2) **PORCENTAJE DE VARIACIÓN**
 $\% \text{ Var.} = (\text{Dif. Tir} / \text{Tir del proy.}) * 100$
% Variación. = 40%

3) **SENSIBILIDAD**
Sensib. = % Var./ Nueva Tir
Sensibilidad = 0,91775

La empresa puede disminuir sus ingresos hasta en 11% sin que sufra efectos negativos, es decir sigue teniendo utilidad.

CONCLUSIONES

h. CONCLUSIONES:

Al finalizar nuestro trabajo de investigación y con los resultados obtenidos podemos concluir lo siguiente:

- Del estudio de mercado se ha determinado que en la ciudad de Loja existen dos empresas productoras de calzado femenino, y la oferta existente mayoritariamente proviene de otras ciudades como Ambato, Guayaquil, Cuenca, Quito.
- La materia prima existe en gran cantidad y se la obtiene en las provincias de Guayas y el Azuay
- La planta producirá 8.640 pares de zapatos al año.
- Para la implementación del proyecto se requiere de una inversión de 22.137.06 dólares lo cual será financiada con aportes de los socios.
- Respecto a lo financiero se pudo determinar que el proyecto es rentable, en base a los resultados obtenidos con los indicadores de evaluaciones, los cuáles reflejan la viabilidad del proyecto: Según las proyecciones se obtiene un valor actual neto de **41.944,85** dólares lo que indica que el valor de la inversión aumenta; la tasa interna de retorno es de 73.49% lo cual está por arriba del costo del capital 15% lo que hace que la inversión sea rentable; la Relación Beneficio-Costo es de 1.27 indicador que sustenta la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada dólar invertido se obtendrá 0.27 dólares de utilidad; se recuperará la inversión en un periodo de 1 año, 9 meses; la

empresa puede reportar un incremento del 14% en los costos y una disminución del 11% en los ingresos, sin dejar de tener utilidad.

RECOMENDACIONES

ii. RECOMENDACIONES

Al término del trabajo de investigación creemos conveniente realizar las siguientes recomendaciones:

- La variación del precio de venta deberá tomar como base el costo de producción y la referencia de precios de la competencia.
- La implementación de este proyecto es recomendable desde el punto de vista financiero, ello lo demuestran los indicadores de evaluación.
- De ponerse en ejecución este proyecto se deberá procurar, en base a las ventajas competitivas, que se maneje la fracción de mercado previsto y de ser posible incrementarla, con el afán de acrecentar los beneficios económicos.
- Se propone mantener revisiones semestrales del análisis de costos para poder realizar los ajustes necesarios en el precio de venta al público, de manera que se produzca los ingresos suficientes para solventar los costos de operación y obtener utilidades esperadas; así mismo es importante que la empresa trabaje por encima de los puntos de equilibrio establecidos para que puedan obtener mayores beneficios.
- Habiendo establecido la factibilidad de ejecución del proyecto, pues las condiciones del mercado, técnicas, administrativas, legales, y financieras así lo han demostrado; se sugiere que se tome este plan de negocios como una opción atractiva para los inversionistas, debido a que su ejecución generara beneficios tanto sociales como económicos.

BIBLIOGRAFÍA

L. BIBLIOGRAFÍA

1. BACA Urbina, Gabriel, Evaluación de proyectos, 3ª Edición.
2. BAUM, Warren C., El ciclo de los proyectos en finanzas y desarrollo 1970.
3. BETTEL, L., Ramsey, J., Enciclopedia del Management. Editorial Océano, España.
4. BOLTEN, Steven, Administración financiera, Versión Española, Ricardo Calvet Pérez, Editorial Limusa S.A., Primera Edición, México.
5. BRÄUTER Dieter. Curso especializado de Modelado Básico de Calzado.
6. CERVO, Alberto. Metodología de la Investigación Científica, México 1995
7. CIATEC, Accesoría Tecnológica. Curso de Tecnología en la Fabricación de Calzado.
8. Cuero Internacional, Colombia Publicaciones, Quinta Edición, Junio, 1993.
9. DISLANDES, H., Las ocho Etapas de un Estudio de Factibilidad en Administración de Empresas, 1975.
10. MENDEZ, Jorge Silvestre, Economía y Empresa, México Mc Graw Will.
11. NASSIR, Sapag Chain, Reynaldo Sapag Chain, Preparación y Evaluación de Proyectos

INDICE

INDICE

CONTENIDO	Pag.
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
TITULO	1
RESUMEN	3
INTRODUCCIÓN	8
REVISION DE LITERATURA	12
MATERIALES Y METODOS	36
RESULTADOS	41
DICUSION	51
ESTUDIO DE MERCADO	51
Producto Principal	51
Productos Sustitutos	51
Productos Complementarios	51
Demandantes	51
Estudio de la Oferta	53
Estudio de la Demanda	55
Balance Oferta Demanda	57
ESTUDIO TÉCNICO	60
Tamaño y Localización	60
Ingeniería del Proyecto	62
Estructura Organizativa	68
ESTUDIO FINANCIERO	82
Inversiones y Financiamiento	82
Costo Total de Producción	86
Costo Unitario de Producción	100
Establecimiento de Precios	100
Presupuesto Proformado	101
Estado de Pérdidas y Ganancias	103
Clasificación de Costos	105
Determinación del Punto de Equilibrio	107
EVALUACIÓN FINANCIERA	109
Flujo de Caja	109
Valor Actual Neto	110
Tasa Interna de Retorno	112
Relación Beneficio Costo	113
Período de Recuperación del Capital	114
Análisis de Sensibilidad	115
CONCLUSIONES	120
RECOMENDACIONES	123
BIBLIOGRAFÍA	125
INDICE	127

CONTENIDO	Pag.
CERTIFICACIÓN	
AUTORÍA	
AGRADECIMIENTO	
DEDICATORIA	
INTRODUCCIÓN	
RESUMEN	
REVISION DE LITERATURA	
MATERIALES Y METODOS	
RESULTADOS	
DICUSION	
ESTUDIO DE MERCADO	
Producto Principal	
Productos Sustitutos	
Productos Complementarios	
Demandantes	
Estudio de la Oferta	
Estudio de la Demanda	
Balance Oferta Demanda	
Análisis de Situación Base	
ESTUDIO TÉCNICO	
Tamaño y Localización	
Tamaño	
Localización	
Ingeniería del Proyecto	
Descripción de maquinaria y equipo	
Infraestructura física	
Proceso Productivo.	
Estructura Organizativa	
ESTUDIO FINANCIERO	
Inversiones y Financiamiento	
Inversiones	
Financiamiento	
Análisis de Costos	
Costos de Producción	
Costos de Operación	
Costo Total de Producción	
Costo Unitario de Producción	
Establecimiento de Precios	
Presupuesto Proformado	
Estado de Pérdidas y Ganancias	
Clasificación de Costos	
Determinación del Punto de Equilibrio	
EVALUACIÓN FINANCIERA	
Flujo de Caja	

Valor Actual Neto	
Tasa Interna de Retorno	
Relación Beneficio Costo	
Período de Recuperación del Capital	
Análisis de Sensibilidad	
CONCLUSIONES	
RECOMENDACIONES	
BIBLIOGRAFÍA	
INDICE	