



CARRERA:
TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN

TEMA:
**“Proyecto de factibilidad para la creación de una tienda de zapatos deportivos
ubicada en la ciudad de Lago Agrio provincia de Sucumbíos.**

**Proyecto de Plan de Negocio previo a la obtención del título de
Tecnólogo Superior en Administración**

AUTOR:
Héctor Douglas Bravo Herrera

TUTOR:
Msc. Byron Báez

D.M. Quito, 21 de agosto de 2022

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico primordialmente a Dios, por ser el inspirador y darme fuerzas para poder continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados.

A mi familia por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su cariño y apoyo absoluto sin importar nuestras opiniones.

De igual forma dedico este proyecto a mis padres que han sabido formarme con buenos sentimientos, hábitos y valores lo cual me ha ayudado a salir adelante en los momentos más difíciles de mi vida.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por protegerme durante todo mi camino y darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades a lo largo de mi vida.

Así quiero mostrar mi gratitud a todas aquellas personas que estuvieron presente en la realización de esta meta y este sueño que es tan importante para mí.

Agradezco también a toda mi familia por sus palabras de aliento y motivación ya que han sido eternamente el motor que impulsan mis sueños y esperanzas, quienes estuvieron a mi lado en los días y noches más difíciles durante mis horas de estudio dónde siempre han sido mis mejores guías de mi vida.

Muestro mis más sinceros agradecimientos a mi tutor quien con sus conocimientos y su guía fue una pieza clave para que pudiera desarrollar este trabajo.

AUTORÍA

Yo, **Bravo Herrera Héctor Douglas** autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente



Bravo Herrera Héctor Douglas

D.M. Quito, 21 de agosto de 2022

Msc. Byron Báez
Tutor de trabajo de titulación

CERTIFICACIÓN

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Msc. Byron Báez

D.M. Quito, 21 de agosto de 2022

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: El Msc. Byron Báez y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el Sr. Bravo Herrera Héctor Douglas por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - El Sr Bravo Herrera Héctor Douglas realizó el trabajo fin de carrera titulado: “Proyecto de factibilidad para la creación de una tienda de zapatos deportivos ubicada en la ciudad de Lago Agrio provincia de Sucumbíos”, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del Msc. Byron Báez

DOS. - Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, Msc. Byron Báez en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sr Bravo Herrera Héctor Douglas, como autor del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: “Proyecto de factibilidad para la creación de una tienda de zapatos deportivos ubicada en la ciudad de Lago Agrio provincia de Sucumbíos.”, y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

Msc. Byron Báez

Héctor Douglas Bravo H.



D.M. Quito, 21 de agosto de 2022

ÍNDICES DE CONTENIDO

DEDICATORIA	I
AGRADECIMIENTO	II
AUTORÍA.....	III
CERTIFICACIÓN	IV
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA.....	V
ÍNDICES DE CONTENIDO	6
ÍNDICES DE TABLAS	9
ÍNDICES DE ILUSTRACIÓN	11
RESUMEN.....	12
2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	14
Creación de la empresa	14
Descripción de la empresa	14
Tamaño de la empresa.....	15
Necesidades que satisfacer.....	16
Localización de la empresa	18
Filosofía empresarial.....	19
Desarrollo organizacional	22
Organigrama Empresarial	25
Funciones del personal.....	25
3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING.....	27
Objetivo de mercadotecnia.....	27
Investigación de mercado.....	27
Plan de Muestreo.....	28
Análisis de las encuestas	29
Entorno Empresarial.....	39
<i>Microentorno</i>	39
<i>Macroentorno</i>	43
Producto y servicio.....	45
<i>Producto esencial</i>	46

<i>Producto real</i>	46
<i>Producto aumentado</i>	47
Plan de introducción al mercado	47
Canal de distribución y punto de venta	50
Riesgo y oportunidades del negocio	51
Fijación de Precios	52
Capacidad Instalada	53
<i>Implementación del negocio</i>	53
Estudio arquitectónico.....	56
4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL.....	57
Objetivo del área	57
Marco legal de la empresa.....	57
Servicio de rentas internas / SRI.....	57
Patente municipal	58
IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social).....	59
5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL	61
Objetivo del área	61
Impacto ambiental.....	61
Impacto social	65
6 PROCESO FINANCIERO	69
Introducción	69
Activos fijos	69
Activos diferidos	69
Capital de trabajo	70
Depreciación de activos fijos	72
Amortizaciones	72
Tabla de amortización	73
Estructura del capital.....	73
Punto de equilibrio	74
Costos de ventas.....	76

Flujo de caja	77
Calculo del TIR y el VAN	78
<i>VAN (valor actual neto)</i>	78
<i>TIR (Tasa Interna de Retorno)</i>	79
7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	80
Conclusiones	80
Recomendaciones.....	81
Glosario	82
8 REFERENCIAS.....	83
9 ANEXOS	84

ÍNDICES DE TABLAS

Tabla 1 Foda.....	22
Tabla 2: Puesto del Administrador.....	25
Tabla 3 Puesto de facturación	26
Tabla 4 Puesto del Vendedor	26
Tabla 5 Pregunta 1	29
<i>Tabla 6 Pregunta 2</i>	<i>30</i>
Tabla 7 <i>Pregunta 3</i>	31
<i>Tabla 8 Pregunta 4</i>	<i>32</i>
Tabla 9 Pregunta 5	33
Tabla 10 Pregunta 6	34
Tabla 11 Pregunta 7	35
<i>Tabla 12 Pregunta 8</i>	<i>36</i>
Tabla 13 Pregunta 9	37
Tabla 14. Competencia directa.....	40
<i>Tabla 15. Proveedores</i>	<i>42</i>
Tabla 16 <i>Publicidad</i>	51
Tabla 17. Precios.....	52
Tabla 18. Arriendo Local	53
Tabla 19. Equipos de Computación (ver anexo N° 1)	53
Tabla 20. Muebles y Enseres (ver anexo N° 2).....	53
Tabla 21. Suministros de Oficina(ver anexo N° 3).....	54
Tabla 22. Servicios Básicos	54
Tabla 23. Materiales de Limpieza (ver anexo N° 4).....	55
Tabla 24 Equipos seguridad (ver anexo N° 5)	55
Tabla 25. RUC	57
Tabla 26. Plan de Prevención y Mitigación de impactos agua	63
Tabla 27. Plan de Prevención y Mitigación de Impactos.....	64
Tabla 28 Activos fijos	69
Tabla 29 Activos diferidos	70

Tabla 30 Capital de trabajo	70
Tabla 31 Total de inversión.....	71
Tabla 32 Sueldos	71
Tabla 33 Beneficios por ley	71
Tabla 34 Depreciaciones	72
Tabla 35 Amortizaciones	72
Tabla 36 Tabla de Amortización.....	73
Tabla 37 Estructura de capital.....	74
Tabla 38 Costos Fijos.....	74
Tabla 39 Margen de contribución	75
Tabla 40 Punto de equilibrio	75
Tabla 41 Ventas proyectadas	76
Tabla 42 ESTADO DE RESULTADOS.....	77
Tabla 43 Flujo de caja.....	78
Tabla 44 Cálculo del TIR y VAN	79

ÍNDICES DE ILUSTRACIÓN

Ilustración 1. Pirámide de Maslow	16
Ilustración 2. Ubicación	19
Ilustración 3. Flujo de proceso de nivel operativo	24
Ilustración 4. La casa de los zapatos deportivos	25
Ilustración 5 Gráfico Circular	29
Ilustración 6 Gráfico circular	30
Ilustración 7 Gráfico Circular	31
Ilustración 8 Gráfico Circular	32
Ilustración 9 Gráfico circular	33
Ilustración 10 Gráfico circular	34
Ilustración 11 Gráfico circular	35
Ilustración 12 Gráfico circular	36
Ilustración 13 Grafico circular	37
Ilustración 14. Micro Entorno	39
Ilustración 15. Ubicación	40
Ilustración 16. Macroentornó	43
Ilustración 17. Uniformes	48
Ilustración 18 Tarjeta Presentación	49
Ilustración 19. Tarjeta Presentación	49
Ilustración 20. Estructura Establecimiento	56
Ilustración 21. Contenedores de reciclaje	65
Ilustración 22. Igualdad de genero	66
Ilustración 23. Generar empleo	66
Ilustración 24. Atracción de empleados	67

“Proyecto de factibilidad para la creación de una tienda de zapatos deportivos ubicada en la ciudad de Lago Agrio provincia de Sucumbíos”

Héctor Douglas Bravo Herrera

Msc. Byron Báez

D.M. Quito 21 de agosto del 2022

RESUMEN

“La Casa de los Zapatos Deportivos” será una empresa enfocada en poder brindar un servicio de calidad en la venta de zapatos deportivos para poder brindar este se utilizará productos de calidad donde los clientes se sientan satisfechos por su compra.

Estos productos que se brindará tendrán una promoción especial las cuales serán brindadas por personal capacitado en el área correspondiente al fin de satisfacer las necesidades de los clientes.

“La Casa de los Zapatos Deportivos” estará situada en Lago Agrio provincia de Sucumbíos lugar donde se espera tener un gran crecimiento económico alto debido a que este lugar es un lugar céntrico

Para su funcionamiento se mantendrá los permisos requeridos y actualizados de acuerdo a cada entidad de control, el aseguramiento de los trabajadores al IESS y las medidas de bioseguridad emitidas por las entidades de control.

Así mismo esta microempresa mantendrá una filosofía empresarial enfocada en la misión, visión y valores las que serán la principal diferencia de la competencia manteniendo el objetivo principal de poder satisfacer las necesidades del cliente para así poder posicionarse en el mercado.

Administración y servicio

Aquí se establecerá el precio de cada producto que se va a vender en zapatos deportivos tomando en cuenta la economía del sector siempre velando por el beneficio de los clientes.

Donde la administración de **“La Casa de los Zapatos Deportivos”** se implementará instalaciones adecuadas y muy amplias donde permitirá el correcto desenvolvimiento de los trabajos para así poder brindar un servicio que sea de calidad.

Se buscará establecer una estrategia de marketing realizando una investigación de mercado que esté basada en las encuestas donde además con los datos obtenidos se determinará la visibilidad de implementación de este proyecto y las ganancias a obtener.

Para poder conservar una buena comunicación se debe obtener una buena representación con los compradores en donde **“La Casa del Zapatos Deportivos”** dará a conocer sus productos en las diferentes plataformas de redes sociales más utilizadas como Facebook, Instagram y entre otras.

Estudio financiero

La microempresa operará los precios en las ventas de zapatos proyectadas al crecimiento económico de un plazo de 5 años

Con una implementación de estrategias se buscará desarrollar los beneficios para así poder mantener la microempresa durante el tiempo permitido para poder consolidarse en el proyecto.

2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Creación de la empresa

“La Casa de los Zapatos Deportivos” surge por la observación de la poca oferta de negocios donde ofrecen zapatos deportivos y así poder posicionar en el lugar el producto con la idea de fortalecer la industria local, será una empresa de comercialización de calzado deportivo de excelente calidad y costos convenientes para clientes, donde se pueda buscar la generación de oportunidades indagando con ello la fecundación de ocasiones y manuales de diferencia a la rapidez de planificación de calzado tradicional que se realiza en la ciudad de Nueva Loja.

Descripción de la empresa

Importancia

La apariencia es una envoltura de numerosa significación en los negocios, especialmente cuando se buscan clientes o trabajo, aunque los zapatos ocupen una parte pequeña del atuendo donde se pueda elegir donde se pueda originar en una empresa, por alguna razón especial, muchos y muchas se fijan, lo primero de todo, en el calzado de su interlocutor.

Llevarlos sucios o sin pulir, zapatos de baja calidad o modelos que no van con el traje puede hacer desconfiar a la persona.

Características.

“La Casa de los Zapatos Deportivos” será un establecimiento con sede en la localidad de Nueva Loja, Cantón Lago Agrio, provincia de Sucumbíos, creada con el fin de poder brindar a la ciudadanía de Nueva Loja y del resto del país, zapatos deportivos.

Responsabilidad social: **“La Casa de los Zapatos Deportivos”** consciente de la realidad que está atravesando nuestro país y el mundo y con el objetivo de emprender y poder reactivar el comercio local y así tener mejor economía en las familias de Lago Agrio.

Investigación e innovación: La empresa se basa en el pedido y comercio de calzado bajo pedido implementando estrategias digitales que ayuden a tener ventas exitosas del producto a comercializar en este caso el calzado.

Responsabilidad ambiental: Los procesos en el comercio del calzado son de bajo impacto, debido a que los fabricantes utilizan productos no contaminantes para el despacho de los pedidos y de tal manera llegan en perfecto estado hasta su destino final.

Profesionales apasionados con su trabajo: **“La Casa de los Zapatos Deportivos”** busca satisfacer las necesidades requeridas por sus clientes, ofreciendo la mejor calidad en productos, por ende, con el personal calificado para la atención a los clientes.

Actividad.

“La Casa de los Zapatos Deportivos” es una empresa comercial con la actividad económica en la venta de abundancia del zapato deportivo, en todas las marcas existentes en el mercado.

Tamaño de la empresa.

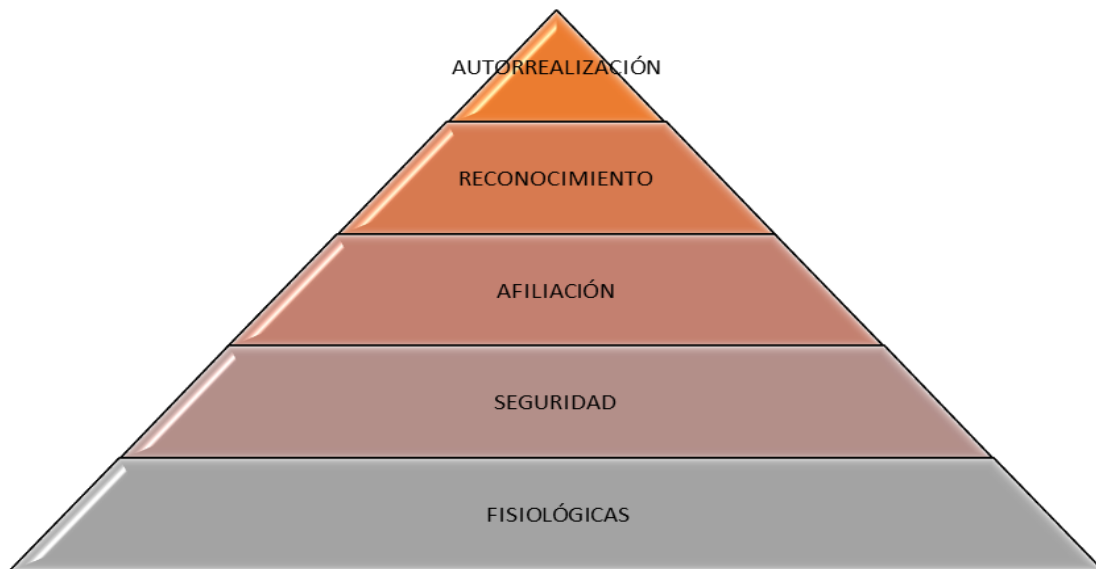
“La Casa de los Zapatos Deportivos” es una microempresa que contará con tres áreas básicas: área directiva, área ejecutiva y área de producción y almacenamiento

La empresa contará con:

- Administrador
- Facturación / Publicidad
- Vendedor / Comercialización

Necesidades que satisfacer

Ilustración 1. Pirámide de Maslow



Elaborado por Bravo H. (2022)

Necesidades fisiológicas

La empresa al ser de calzado las necesidades básicas no están dentro de su rango de acción, El calzado tiene la gestión de resguardar el pie de las durezas del tiempo -frío, humedad, lluvia, barro, y de las anomalías del terreno, de los golpes, roces, heridas, etc. La calidad de manipular un buen calzado, por lo tanto, no es solo la razón de estética; la salud es un talento, en este sentido, que no se debe descuidar.

Necesidad de Seguridad.

Luego de las necesidades básicas se puede enfocar en las necesidades de seguridad, aquí la empresa ya tiene ámbito de aplicación considerando que la vestimenta es parte esencial de la seguridad individual de las personas para ello la empresa hará un estricto cumplimiento de las normas de control de la facturación evitando así cometer errores en la cadena de producción haciendo énfasis en la calidad, desde la adquisición de producto hasta la entrega final.

La seguridad a la integridad física del cliente, es importante para la empresa, la cual se garantiza brindándole un ambiente tranquilo y calmado, en donde pueda sentirse seguro, además de contar con servicio de guardianía para los vehículos y cámaras de seguridad.

El zapato deportivo es un instrumento primordial en la habilidad competitiva donde de él depende un gran segmento donde se pueda evitar los golpes y lograr un mayor beneficio. Llevar un zapato inoportuno presumiría no tener un buen soporte y así habría una derivación continua y negativa en toda la estática con lo que se pueda dar contusiones por exceso en todas las cualidades.

Necesidad social – afiliación

Propiciar un buen ambiente de trabajo, en el que las habilidades y cualidades de cada empleado sean consideradas igual de valiosas y necesarias para la empresa, sintiéndose así parte de un todo y no piezas individuales que pueden ser descartables en algún momento, además de esto, es necesario incentivar la creatividad y habilidades individuales de cada uno de los trabajadores.

La relación empresa-clientes busca siempre mantener relaciones de confianza y solidaridad con sus clientes y proveedores a través de una comunicación clara, un proceso de supervisión y control de la producción para garantizar calidad en los platos finales, además de una capacitación semestral al personal, y así poder brindar un producto de calidad.

Necesidad de Reconocimiento

La innovación en los procesos de comercialización de calzado, así como las materias primas utilizadas, es importante para la empresa para lograr posicionamiento en el mercado entregando productos de máxima calidad a precios accesibles de acuerdo a nicho de mercado que se pretende cubrir, donde se pueda tener éxito y con esto poder satisfacer esta necesidad.

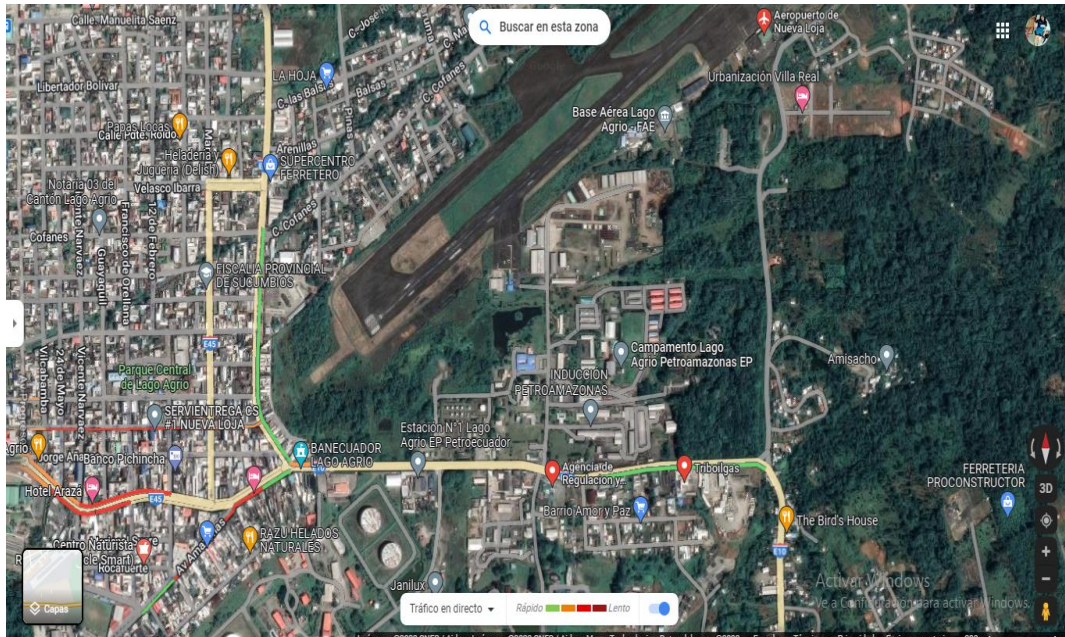
Necesidad de Autorrealización.

El trabajo es duro y extenuante, pero para los propietarios de **“La Casa de los Zapatos Deportivos”** llegar a ser una marca reconocida a nivel local, regional, de país y en un futuro no muy lejano a nivel internacional sería una de los límites a desempeñar en el breve y mediano plazo más aun por el compromiso social con sus clientes y trabajadores.

Localización de la empresa

La empresa estará situada en la localidad de Nueva Loja, provincia de Sucumbíos, Ecuador, al norte de la ciudad en la vía Colombia km 3 y by pass vía aeropuerto.

Ilustración 2. Ubicación



Ubicación. Google Earth

Filosofía empresarial

- **Misión**

Establecer a **“La Casa de los Zapatos Deportivos”** como una microempresa especializada en la comercialización de zapatos de la máxima calidad, para personas de cualquier edad y creando una ventaja comparativa para el consumidor.

- **Visión**

Posicionar en cinco años a la casa del zapato deportivo como un negocio reconocido en la venta de calzado para todas las edades con cobertura fuera del cantón Lago Agrio.

- **Objetivos**

General

Ejecutar el estudio de factibilidad para la creación de la compañía dedicada a la comercialización de zapatos deportivos en la localidad de Nueva Loja, cantón Lago Agrio.

Específicos

- Determinar las satisfacciones y preferencias de los clientes a al través del estudio de mercado para la comercialización de zapatos deportivos.
- Implementar una publicidad llamativa para así poder dar a conocer a los clientes los productos a través de os sitios web como son Facebook, Instagram, Twitter.
- Realizar estudios de mercado continuo que puedan permitir identificar las necesidades de los clientes.

- **Meta**

“La Casa de los Zapatos Deportivos” busca situar a la compañía hacia ocasiones económicas que sean interesantes con función de sus contenidos, recursos y con un entorno competidor, que brindan un permitido de desarrollo y rentable.

Estrategias

- Ofrecer productos recalando la calidad y el profesionalismo de colaboradores.
- Efectuar una publicidad llamativa a través de las redes sociales como Facebook, Instagram y medios de información.
- Gestionar alianzas con empresas comercializadoras de zapatos que permita tener más ventas de los productos que se ofrecen.

- Cumplir estudios de mercado continuo que permita igualar las necesidades de los diferentes clientes potenciales y así comercializar para plantear alternativas que se acomoden a los requerimientos de las identidades.
- **Políticas**

Los trabajadores

- Compromiso y respeto entre compañeros
- Responsabilidad y puntualidad con sus tareas
- Presencia y limpieza dentro y fuera de las instalaciones
- Cumplimiento cabal de tareas asignadas
- Ética y moral en cuanto a relaciones interpersonales en el trabajo
- La empresa es un lugar libre de humo de tabaco y alcohol
- Satisfacer las necesidades de los clientes.

La empresa

- Seguridad personal y grupal jurídica, familiar, personal y empresarial
- Cumplimiento de las obligaciones económicas, jurídicas, sociales y ambientales
- Obligatoriedad de capacitación y patrocinio dentro de la empresa con sus empleados
- Mantendrá un alto estándar de calidad constante en sus productos a través de la innovación y la implementación de procesos y sistemas de producción y control de calidad en todas las áreas de la empresa.

Foda

Tabla 1 Foda

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Buen ambiente laboral• Pro actividades en la gestión• Crecimiento del mercado.• Productos de óptima calidad• Marcas reconocidas y de gran demanda por los clientes.	<ul style="list-style-type: none">• Competencia baja en el mercado local• Mercado mal atendido.• Necesidades del producto.• Competencia débil
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">• Ubicación del establecimiento alejado del área urbana de la ciudad.• Capital inicial reducido• Salarios bajos• Falta de capacitación en mercadeo.	<ul style="list-style-type: none">• Pandemia Mundial (covid-19)• Inestabilidad de la economía del país, por reformas tributarias.• Competencia muy agresiva.• Aumento de precios de insumos.

Elaborado por Bravo H. (2022)

Desarrollo organizacional

Tipo de estructura

Diferenciación

“La Casa de los Zapatos Deportivos” tendrá una estructura de tipo vertical, irá desde la cabeza de mando hasta los niveles más bajos del mismo, esto se hará para facilitar la ejecución, control y supervisión de procesos, con la solución de poder integrar las necesidades del cliente.

La organización será de tipo jerárquico y está estructurada de la siguiente manera:

- Nivel ejecutivo
- Nivel operativo

Nivel ejecutivo

- Administrador

Nivel operativo

- Vendedor
- Facturación

Formalización

La formalización es el paso que transportan a cabo las sociedades para poder incorporarse en el económico formal.

Presenta diversas dimensiones:

Aquí la formalización es uno de los procesos progresivo. Donde un dueño podrá, por ejemplo, describir con una aprobación municipal de labor para así poder llevarse a cabo las diligencias desde el lugar sin tener inscrito en la delegación tributaria, donde la oficina de ocupación y la seguridad general.

Para su operación será legalmente constituida y cumplirá con las exigencias solicitadas por los entes de control legislativo y tributario, teniendo así el respectivo permiso de funcionamiento.

Centralización – descentralización

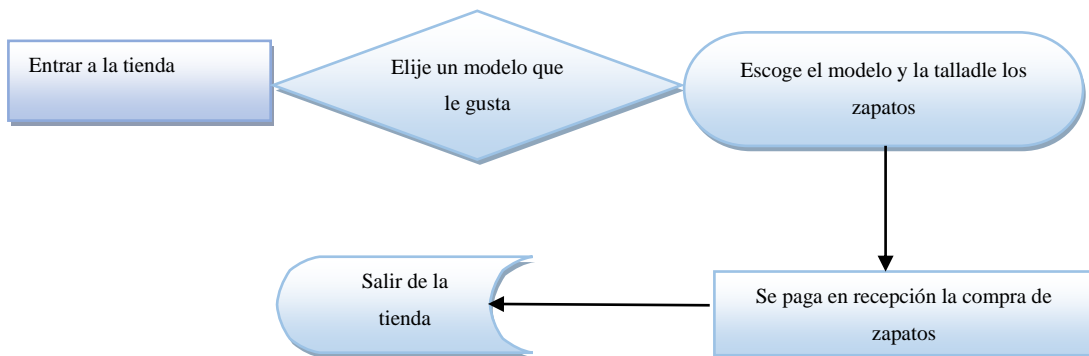
La empresa centrará sus actividades en las áreas de Administración, almacén, distribución y despacho; de estas depende la satisfacción de los clientes y la creación de valor para el posicionamiento.

La descentralización se dará en la delegación de funciones a partir del nivel ejecutivo permitiendo, las direcciones o departamentos la participación, la toma de decisiones y el empoderamiento de los empleados, todo esto en el beneficio y satisfacción de los clientes y en el reconocimiento de la empresa.

Integración

La generación de un sistema amigable para el fácil manejo de actividades sea ideal, mismo que fungirá desde la oferta de un producto hasta el despacho y recepción final del mismo, cumpliendo con los tiempos establecidos para la adquisición del calzado deportivo.

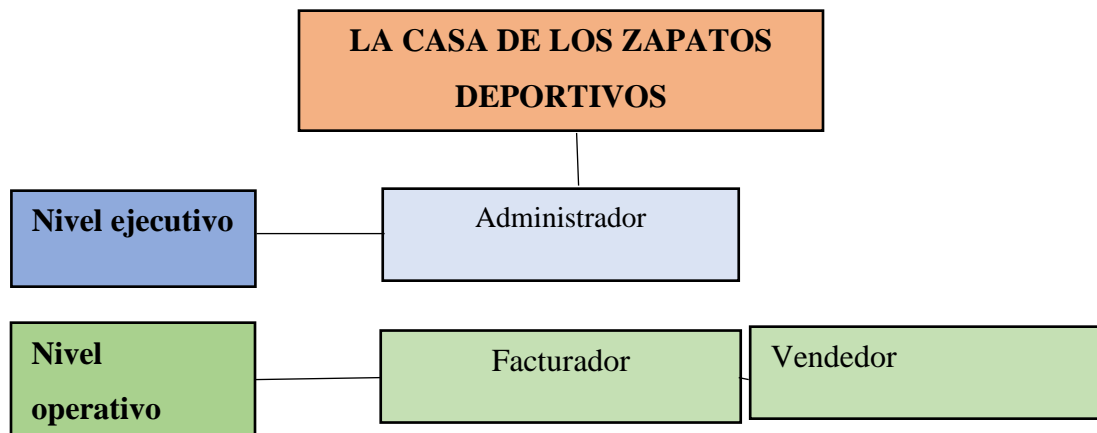
Ilustración 3. Flujo de proceso de nivel operativo



Elaborado por Bravo H. (2022)

Organigrama Empresarial

Ilustración 4. La casa de los zapatos deportivos



Elaborado por Bravo H. (2022)

Funciones del personal

Tabla 2: Puesto del Administrador

PUESTO DE ADMINISTRADOR	
Detalles generales del puesto de Administrador	
Empresa	La Casa de los Zapatos Deportivos
Unidad administrativa	Administración
Misión del puesto	El Área ejecutiva de La casa de los zapatos deportivos ejerce un trabajo mismo que se regirá en dirigir y establecer mejoras y estrategias en beneficio de la empresa y para los empleados del establecimiento se sienta la motivación.
Denominación del puesto	Administrador
Rol del puesto	Administración, gerencia y supervisión de procesos directivos
Remuneración	650

Elaborado por Bravo H. (2022)

Tabla 3 Puesto de facturación

PUESTO DE FACTURACIÓN	
Detalles generales del puesto de Finanzas	
Empresa	La Casa de los Zapatos Deportivos
Unidad administrativa	Operaciones
Misión del puesto	La facturación se encarga de procesar, organizar, asignar y coordinar la libreta de arreglo a prioridades, a clientes internos y externos. Relaciones Públicas Expresión oral Receptar y así entregar mensaje que ingresa a la Dirección, además este puesto se encargará de realizar la respectiva facturación de la empresa.
Denominación del puesto	Ejecución de procesos
Rol del puesto	Facturador
Remuneración	450

Elaborado por Bravo H. (2022)

Tabla 4 Puesto del Vendedor

PUESTO DE VENDEDOR	
Detalles generales del puesto de Ventas	
Empresa	La Casa de los Zapatos Deportivos
Unidad administrativa	Operaciones
Misión del puesto	Aquí donde se puede estimular las diferentes habilidades productivas de cualquier sociedad. Además, es la comprometida de sellar el ritmo de creación; que evite que la empresa soporte dificultades financieras y certificar que se expanda a nuevos compradores.
Denominación del puesto	Ejecución de procesos
Rol del puesto	Ventas de los productos, estrategias y cobros.
Remuneración	450

Elaborado por Bravo H. (2022)

3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

Objetivo de mercadotecnia

Atraer la atención de futuros clientes en Lago Agrio, mediante estrategias de publicidad que se establecen en el estudio de mercado realizado, así mismo aumentar la presencia digital con la solución de conseguir una mayor claridad en la exploración y en los sitios web, generando mayor accesibilidad para realizar sus compras de zapatos deportivos.

Investigación de mercado

Actualmente la empresa **“La Casa de los Zapatos Deportivos”** situada en el cantón Lago Agrio, provincia de Sucumbíos se observa la demanda la necesidad de realizar una investigación de mercado, aplicando los conocimientos adquiridos, mediante estrategias que llamen la atención de los clientes incentivando a comprar los distintos tipos de calzados deportivos en todas las marcas que ofrece la empresa, es por lo cual se solventó hacer dicha exploración para poder emparejar los elementos que intervienen en las disposición de poder comprar a los consumidores.

En esta investigación se tomaran en cuenta diferentes acciones estando el importante de la exploración de mercado ya que se tuvo que llegar al sitio para establecer si es factible la introducción de una empresa de calzado deportivo, Se realizó una investigación de campo en la cual se utilizaron datos cuantitativos, el enfoque de la investigación es correlacionar y explicativo ya que la exploración es debido a que ofrece el zapato deportivo para la realización de las distintas disciplinas que practican los usuarios. También, la aclarativa determina los principios de los prodigios, es decir, la apariencia de los compradores hacia la imagen en empresa **“La Casa de los Zapatos Deportivos”** genera un sentido de entendimiento y son sumamente distribuidos, se usaron técnicas de muestreo y encuesta esto permite determinar si la empresa tendrá la acogida requerida por el mercado del calzado deportivo en Lago Agrio.

Modalidad

La recolección de datos a través de encuestas se realizó de forma virtual, en donde en el transcurso de 72 horas se encuestó a 153 personas, se realizó una encuesta web es una evaluación que constó de 9 preguntas de opción múltiple realizadas en Google Works parce.

Plan de Muestreo

En este trabajo se constituye una parte muy importante y necesaria para el proyecto como la descripción de la metodologías de investigación y recolección de antecedentes y los instrumentos respectivos a partir de la localidad, para conocer el capacidad de la muestra se tiene en cuenta las estadísticas recopiladas y los resultados de las encuestas realizadas con la información utilizada para el muestreo no probabilístico, para poder hacer el procesamiento de datos del tamaño de la muestra conociendo el tamaño de la población, utilizando los datos del censo poblacional en el año 2021. Se maneja la siguiente técnica para calcular el tamaño de muestra porque se conoce el tamaño de la cantidad:

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

Dónde:

N= Población segmentada dato tomado del censo poblacional del año 2021 (124747)

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{124746,96 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (124746,96 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{122248,14}{799,3092}$$

$$n = 153$$

Análisis de las encuestas

Tabla 5 Pregunta 1

PREGUNTA 1		
¿Cuál es su género?		
Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	73	48%
Femenino	80	52%
Total	153	100%

Elaborado por Bravo H. (2022)

Ilustración 5 Gráfico Circular.



Elaborado por Bravo H. (2022)

Análisis: Los encuestados indicaron un 52% que son mujeres y un 48% que son hombres.

Tabla 6 Pregunta 2

PREGUNTA 2		
¿Cuál es tu grupo de edad?		
Opciones	Frecuencia	Porcentaje
De 10-20	35	23%
De 20-30	50	33%
De 30-40	28	18%
De 50 o más	40	26%
TOTAL	153	100%

Elaborado por Bravo H. (2022)

Ilustración 6 Gráfico circular



Elaborado por Bravo H. (2022)

Análisis: El margen de edad de las personas encuestadas está entre un 23% entre 10 a 20 años, 33% entre 20 a 30 años, 18% entre 30 a 40 años y de 26% de 50 a más aquí demuestra que son los jóvenes los que utilizan más los zapatos deportivos.

Tabla 7 Pregunta 3

PREGUNTA 3		
¿Cada que tiempo realiza compras de zapatos deportivos?		
Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Mensualmente	9	6%
De 2 a 4 meses	35	23%
De 5 a 6	54	36%
Cada año	53	35%
Total	153	100%

Elaborado por Bravo H. (2022)

Ilustración 7 Gráfico Circular.



Elaborado por Bravo H. (2022)

Análisis: El tiempo en que las personas encuestadas hacen sus compras es; mensualmente 6%, de 2 a 4 meses un 23% de personas, de 5 a 6 meses un 36%, cada año 35%. Aquí queda demostrado que las personas compran zapatos deportivos cada cierto tiempo.

Tabla 8 Pregunta 4

PREGUNTA 4		
¿Cuál es el factor más relevante que le interesa al momento de escoger una marca de zapato deportivo?		
Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Precio	29	19%
Color	15	10%
Calidad	50	33%
Modelo	24	15%
Comodidad	35	23%
Total	153	100%

Elaborado por Bravo H. (2022)

Ilustración 8 Gráfico Circular.



Elaborado por Bravo H. (2022)

Análisis: Según las personas encuestadas los factores más relevantes para la adquisición de sus zapatos deportivos son: Precio un 19%, color un 10%, la calidad un 33%, el modelo un 15% y la comodidad 23%, con esto demuestra que las personas les gusta la calidad y la comodidad de los zapatos deportivos

Tabla 9 Pregunta 5

PREGUNTA 5		
¿Cuál es su marca favorita de zapatos deportivos?		
Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Nike	21	13%
Adidas	15	10%
Venus	45	29%
Converse	26	17%
PUMA	13	9%
Reebok	15	10%
Fila	18	12%
Total	153	100%

Elaborado por Bravo H. (2022)

Ilustración 9 Gráfico circular



Elaborado por Bravo H. (2022)

Análisis: Obtenido los resultados se ha obtenido por respuesta que a las personas prefieren más a las marcas en zapatos deportivos las marca que más les llama la atención son. Venus, Converse, Nike son de su agrado.

Tabla 10 Pregunta 6

PREGUNTA 6		
¿Cuál es su canal más utilizado para comprar zapatos deportivos?		
Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Local - Tienda	60	39%
Centro comercial	21	14%
Catalogo	23	15%
Online	25	16%
Venta informal	24	16%
Total	153	100%

Elaborado por Bravo H. (2022)

Ilustración 10 Gráfico circular



Elaborado por Bravo H. (2022)

Análisis: Con los resultados se pudo obtener que el canal más utilizado para realizar sus compras de zapatos deportivos son; Local o tienda un 39%, centros comerciales un 14%, catálogos un 15%, Online, un 16% aquí demuestra que las personas prefieren comprar sus zapatos en tiendas o locales

Tabla 11 Pregunta 7

PREGUNTA 7		
¿Qué valor destina en compras de zapatos deportivos en su presupuesto?		
Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Entre \$10 a \$30	10	7%
Entre \$40 a \$60	39	25%
Entre \$ 60 a \$ 90	62	41%
Más de \$ 100	42	27%
Total	153	100%

Elaborado por Bravo H. (2022)

Ilustración 11 Gráfico circular



Elaborado por Bravo H. (2022)

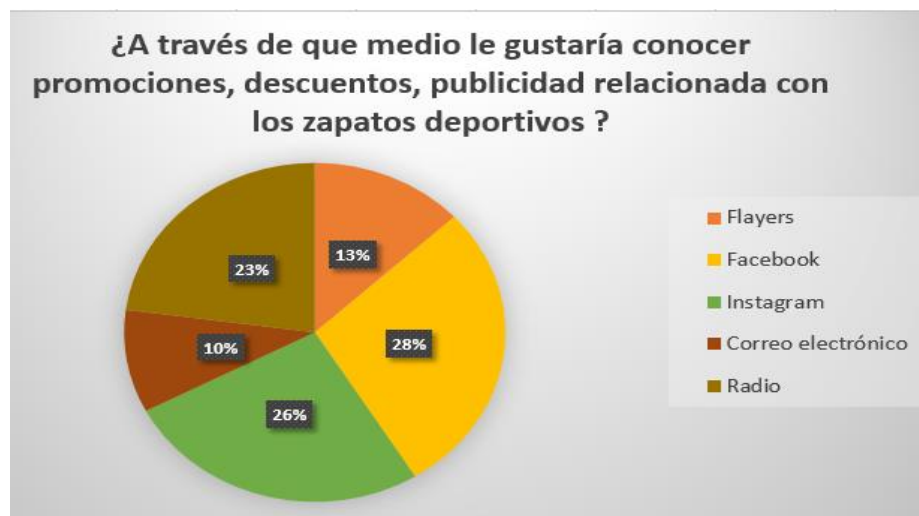
Análisis: Aquí se observa que las personas destinan su presupuesto en compra de zapatos deportivo entre 10 a 30 dólares un 7%, entre 40 a 60 dólares un 25%, entre 60 a 90 dólares un 41% y más de 100 un 27% donde la mayoría de las personas destinan un presupuesto adecuado para así poder comprar un par de zapatos

Tabla 12 Pregunta 8

PREGUNTA 8		
¿A través de que medio le gustaría conocer promociones, descuentos, publicidad relacionada con los zapatos deportivos?		
Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Flayers	20	13%
Facebook	43	28%
Instagram	40	26%
Correo electrónico	15	10%
Radio	35	23%
Total	153	100%

Elaborado por Bravo H. (2022)

Ilustración 12 Gráfico circular



Elaborado por Bravo H. (2022)

Análisis: Aquí nos indicaron que los medios para conocer promociones, descuentos y publicidad acerca de los zapatos deportivos es: Flayers un 13%, Facebook un 28, Instagram un 26%, correo electrónico un 10% y por radio un 28% donde los medios que más prefieren son las redes sociales.

Tabla 13 Pregunta 9

PREGUNTA 9		
¿En caso de no encontrar los zapatos deportivos en su marca extranjera preferida, optaría por adquirir una imitación?		
Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	75	49%
No	58	38%
Tal vez	20	13%
Total	153	100%

Elaborado por Bravo H. (2022)

Ilustración 13 Grafico circular



Elaborado por Bravo H. (2022)

Análisis: De todos los encuestados un 49% de personas responden que, si comprarían imitaciones, un 38% responde que no compraría imitaciones y un 13% indica que no sabe si compraría

Análisis General

Para el análisis de la encuesta donde se pudo plantear un estudio comprensivo sobre la visión y sondeo de las calidades esenciales en las cuales se han definido a lo largo de las diferentes herramientas utilizadas en buscar resultados que sean positivos.

Los diferentes resultados presentes a perseverancia que exponen rasgos que delimitan las especialidades generales y determinadas, en lo que respecta a aspectos vinculados a nuestra exploración relativa a la población.

A partir de los materiales aplicados se pueden considerar los resultados para planear una buena estrategia al actual proyecto de investigación donde hay estabilidad se pueden relacionar los diferentes resultados alcanzados en la herramienta que se aplica en el estudio de mercados. Para que así el actual proyecto donde se recogió información de fuentes esenciales y de fuentes secundarias con el intento poder verificar la teoría y la experiencia para y obtener unos buenos resultados que creen mayor confiabilidad y calidad en la creación de **“La Casa de los Zapato Deportivos”**. La cual representa los resultados por medio de graficas circulares para clientes, ya que es importante la información de estas muestras. Lo más importante es que se pudo analizar la acogida que pueda tener una empresa de calzado, y tiene una buena aceptación llega al 100%.

En conclusión, tras analizar los datos se determina una empresa de calzado deportivo que es un negocio muy acogedor puesto que tiene una buena aceptación en el mercado estudiado

Entorno Empresarial

Microentornó

En “La Casa de los Zapato Deportivos” se considera su Microentornó a todo aquello que le rodea sobre lo cual hay un control efectivo

Ilustración 14. Micro Entorno



Elaborado por Bravo H. (2022)

Competencia directa

Luego de realizar un recorrido en el sector donde va a encontrar “La Casa de los Zapato Deportivos”. Se encontró un establecimiento como competencia directa.

Para evaluar la competencia directa los parámetros que se tomaron en cuenta fueron: el tipo de establecimiento, la categoría y los productos que se venden conocido como New Balance, Boutique, Sparx, Puma y entre otras.

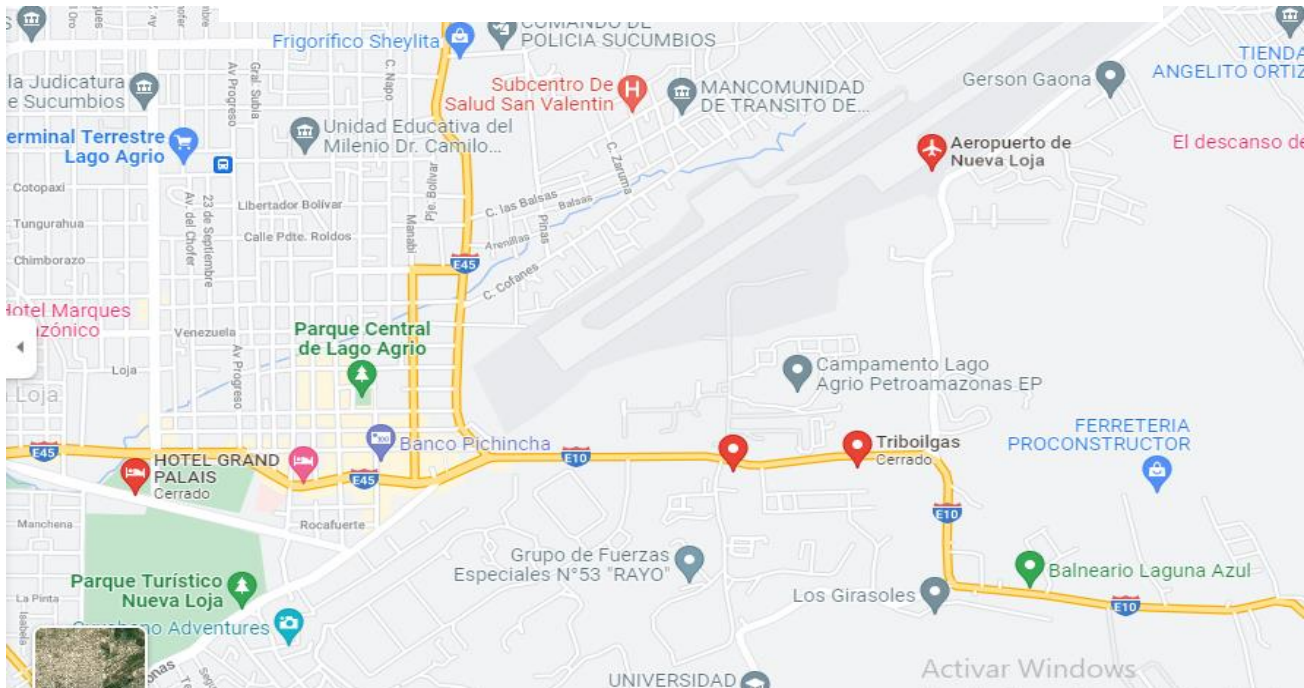
Tabla 14. Competencia directa

Precios Referencial de calzado	Costo de compra	Competencia directa 1	Competencia directa 2	Casa de los zapatos deportivos
Zapatos deportivos importado <ul style="list-style-type: none"> Nike Adidas 	\$ 27	\$ 52	\$ 55	\$ 48
Zapatos deportivos nacionales <ul style="list-style-type: none"> Venus Posts 	\$ 20	\$ 30	\$ 28	\$ 26

Elaborado por Bravo H. (2022)

Estando la empresa situada en la ciudad de Nueva Loja, Provincia de Sucumbíos, Ecuador, barrio By Pass vía Aeropuerto

Ilustración 15. Ubicación



<https://www.google.com/maps/place/Calle+Cofanes+%26+Pinas>

Competencia indirecta

Existen establecimientos que se puedan convertir competencia indirecta en el sector que se encuentran alrededor de toda la manzana donde va a funcionar la casa de los zapatos deportivos

Sustitutos

Los sustitutos del producto influyen en el precio para que así los clientes están dispuestos a pagar. En virtud de que en el sector se encuentran pequeños emprendimientos que se consideran sustitutos para **“La Casa de los Zapato Deportivos”** debido a que se dedican a la misma actividad económica con un producto de menor calidad.

Proveedores

Teniendo en cuenta que la calidad en los productos es uno de los principios fundamentales que caracteriza a **“La Casa de los Zapato Deportivos”** con proveedores reconocidos y de confianza.

Tabla 15. Proveedores

Tabla de proveedores		
Proveedor	Fiabilidad y beneficios	Producto
Venturo	Eficiencia Calidad	Zapatos nacionales Y marcas internacionales brasileñas VENUS
Importadora Pantoja	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia • Calidad • Economía 	Zapatos deportivos colombianos
Importadora Aguima Shoes	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia • Calidad • Economía 	<ul style="list-style-type: none"> • Nike • Adidas • Venus • Converse • Puma • Reebok • Fila

Elaborado por Bravo H. (2022)

Cientes

“**La Casa de los Zapato Deportivos**” tiene como objetivo poder satisfacer a los clientes, por ese motivo se debe innovar y mejorar los servicios; ofreciendo calzado de la mejor calidad, para todos los gustos y precios que estén al alcance de su presupuesto económico.

Es una empresa que va dirigida para toda la ciudadanía del Cantón Lago Agrio en el cual los clientes al visitarla se encontraran con gran variedad de productos que ofrece “**La Casa de los Zapato Deportivos**”

Macroentornó

Son aquellos factores sobre los que “La Casa de los Zapato Deportivos” no tiene control directo y que van a influir

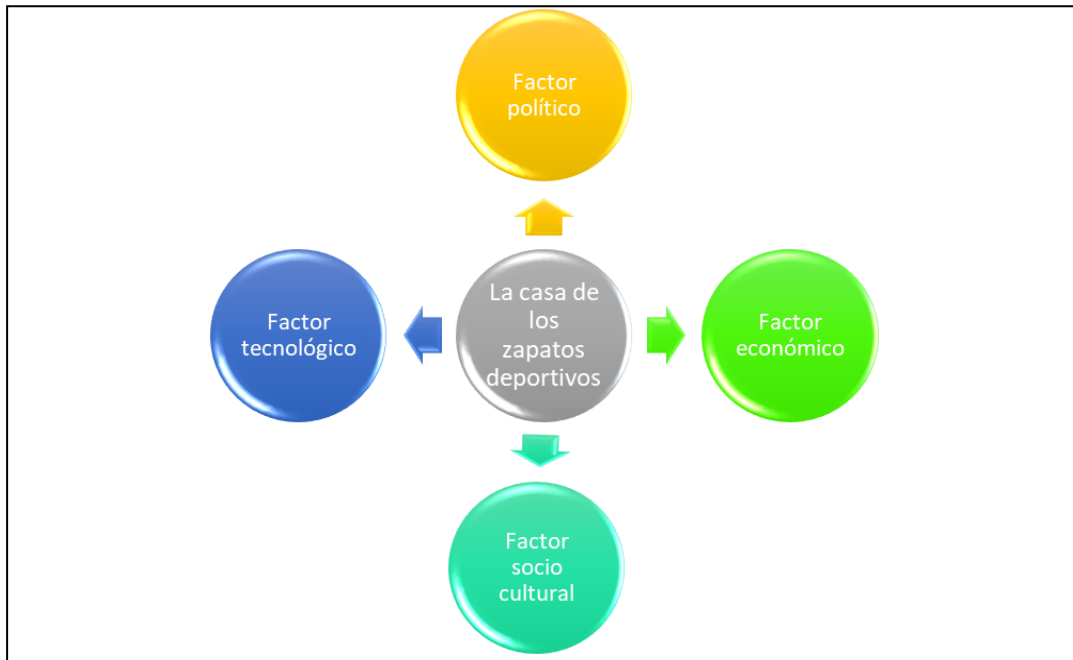


Ilustración 16. Macroentornó

Elaborado por Bravo H. (2022)

Factor político

Los derechos son los instrumentales de las políticas de productivos fiscales más anticuados y de mayor diligencia; en el Ecuador, ante el surgimiento de los impuestos a los intereses o al valor agregado, donde los atributos del arancelario son las fuentes de ingreso.

En el caso específico de la industria del calzado, en las últimas décadas, el sector ha experimentado diversos cambios en la política de comercio exterior.

Los cambios en las políticas productivas rodearon las innovaciones arancelarias a defensa de la libertad del comercio, en disminución de las prohibiciones a las importaciones, leyes para originar las exportaciones y renovaciones de los espacios ligadas al comercio exterior y la reducción de algunos de sus procesos; siendo estos los cambios que dan beneficios para la comercialización del calzado deportivo como lo es **“La Casa de los Zapato Deportivos”**

Debido a la pandemia que vive el mundo y el país donde todos los establecimientos están bajo vigilancia sanitaria por lo tanto la casa de los zapatos deportivos realizará sus actividades dentro de los límites legales establecidos por la República del Ecuador.

Factor Económico

En base al análisis de mercado se considera importante mantener precios moderados que estén al alcance de la economía de los clientes y de tal manera así ellos se sientan satisfechos al realizar la compra de su calzado en **“La Casa de los Zapato Deportivos”**.

Debido que en la actualidad el país está viviendo un declive económico debido a la reciente pandemia donde afectó a todo el mundo ya que debido a la pandemia muchas empresas tuvieron que cerrar sus negocios ya que esto afectó mucho y por otro lado hay empresas que ahora funcionan con su capacidad mínima baja considerable en sus ingresos.

Es por eso que **“La Casa de los Zapato Deportivos”** estará sujeta al desarrollo económico que establece el país por lo cual tendrá precios moderados en sus productos.

Factor sociocultural

La empresa “**La Casa de los Zapato Deportivos**” está ubicada en la ciudad de Lago Agrio en donde se ha colonizado personas de diferentes lugares del país trayendo a esta ciudad sus gustos tradicionales de su lugar natal por lo cual esta empresa está dirigida para todo tipo clientes tomando en cuenta que reinciden en la compra del calzado, siendo estos asociados a la imagen que tienen los clientes de la empresa.

Factor Tecnológico

Las tecnologías están rodeando y en “**La Casa de los Zapato Deportivos**” donde se puede estar atentos a los diferentes cambios que pueda existir en lo tecnológico para así poder brindar nuevas ideas en el negocio o bien que pueda usar la ventaja de competitiva donde se deje de ser razonable para algunos aspectos tecnológicos a considerar dentro del estudio y del entorno son:

- La tecnología ha evolucionado en cuanto a sus aplicaciones móviles que ayudan así ubicar la dirección exacta del local.
- “**La Casa de los Zapato Deportivos**” contará con una aplicación tecnológica que puede facilitar el servicio con el fin de poder satisfacer a los clientes.

De los factores mencionados “**La Casa de los Zapato Deportivos**” los utiliza como oportunidades para el buen funcionamiento de la empresa ya que la empresa está a la vanguardia en el comercio del calzado deportivo.

Producto y servicio

“**La Casa de los Zapato Deportivos**” es una empresa de constitución física y virtual con sede en la localidad de Nueva Loja, Cantón Lago Agrio, provincia de Sucumbíos, creada con el fin de brindar a la ciudadanía de Nueva Loja una atención de calidad agregando innovación a cada modelo de zapatos.

Producto esencial

Según el presente estudio puedo notar “**La Casa de los Zapato Deportivos**” tendrá la acogida esperada gracias a que según el estudio de mercado los posibles clientes aprueban que el producto que se va a ofrecer es de su total interés gracias a la calidad.

Hoy en día los clientes al momento de comprar no buscan solamente satisfacer las necesidades al momento de adquirir los productos y además buscan un lugar que sea agradable donde se puedan sentir cómodos y seguros.

Producto real

Compone el primer nivel de los elementos que compensa la necesidad en vista de que “**La Casa de los Zapato Deportivos**” se consagra a la venta de zapatos para damas, caballeros y niños de todas las edades.

- Nike
- Adidas
- Puma
- Fila
- Reebok
- Converse
- Fila

Características

Calidad

Los productos de “**La Casa de los Zapato Deportivos**” van dirigidos para todas las personas que deseen utilizar zapatos cómodos, ya sea para uso deportivo o de rutina, con una especialidad importante es el precio posible. Con el financiamiento el zapato deportivo tendrá una variedad importante de mayor provisión tanto para los lugares del sector urbano como al sector rural.

- Excelentes precios
- Atención personalizada
- Variedad de marcas

Estilo

“**La Casa de los Zapato Deportivos**”, es una empresa que maneja altos niveles de calidad en productos de calzado deportivo para damas caballeros, damas y niños logrando satisfacer sus requerimientos en este tipo de productos.

Marca

“**La Casa de los Zapato Deportivos**” es un nombre que le da realce a la empresa y atrae la atención de clientes para así poder obtener un excelente resultado en nuestras ventas.

Producto aumentado

Lo que caracteriza a “**La Casa de los Zapato Deportivos**” es la calidad y la atención y el servicio que se brindará, a los clientes que se sientan satisfechos al adquirir el producto y así formen parte de una cartera activa de clientes.

Plan de introducción al mercado

Distintos y Uniformes

El uniforme de la empresa es una camiseta con el logotipo de la marca

Ilustración 17. Uniformes



Elaborado por Bravo H. (2022)

Materiales de identificación.

Elementos a destacar:

- La elegancia de los tipos del calzado que ofrece **“La Casa de los Zapatos Deportivos”**
- **EL ISOLOGO:** Es el elemento visual para identificar la marca de la empresa
- **SLOGAN:** Es la frase o nombre de la empresa con la cual será reconocida.

Los colores usados:

- **Fondo Blanco:** Busca llamar la atención de los clientes y así poder alcanzar las ventas y metas establecidas.
- **El Isotipo** es claro en resaltar la relación entre los productos y la versatilidad del mismo.

Tarjetas de presentación

En el anverso puede apreciarse el Isotipo de la empresa y el nombre de la empresa.

Ilustración 18 Tarjeta Presentación



Elaborado por Bravo H. (2022)

En el reverso hay datos de contacto, en este caso, del administrador, se observa también las páginas de redes sociales, dirección del establecimiento y se pueden observar elementos como el logotipo de la empresa.

Ilustración 19. Tarjeta Presentación



Elaborado por Bravo H. (2022)

Canal de distribución y punto de venta

Es el canal de distribución y punto de venta físico de **“La Casa de los Zapatos Deportivos”** es su establecimiento situado en la ciudad de Nueva Loja, provincia de Sucumbíos, Así mismo es importante tener en cuenta el estudio de mercado realizado mediante las encuestas el resultado de las mismas muestran que de 153 encuestados sus compras de zapatos deportivos son; Local o tienda un 39%, centros comerciales un 14%, catálogos un 15%, Online, un 16% y Venta informal un 16%. En su gran mayoría son personas que gastan una cantidad considerable de dinero.

Promoción

“La Casa de los Zapatos Deportivos” es importante cumplir con los requerimientos de los clientes, en vista de la acogida que ha tenido mediante el estudio de mercado considero que es necesario tomar en cuenta distintos medios de comunicación para llegar a los clientes y cumplir con las promociones y obtener ventas exitosas.

Entre ellas está:

- Que por la adquisición de dos pares de zapatos el tercero viene a medio de precio.
- Todos los martes se realizará descuentos en los zapatos con un 10%, 15% y 20%
- Cada semana se obtendrá nuevos modelos de zapatos deportivos.
- El principal canal de promociones serán las redes sociales Facebook y WhatsApp

Contacto:

- Tarjeta de presentación
- WhatsApp
- Facebook

Mediante el resultado de la encuesta de los 153 encuestados un 54% les gusta que las publicidades de calzado se las hicieran por las redes sociales de Facebook e Instagram ya que en la actualidad y un medio muy utilizado de poder conseguir cualquier tipo de calzado y poder satisfacer las necesidades de todos los clientes.

Tabla 16 Publicidad

Descripción	Cantidad	Costo mensual	Costo anual
Tarjetas de presentación	200 unidades		\$ 20
Publicidad Facebook	3 veces por mes	\$15	\$ 180
Publicidad Instagram	3 veces por mes	\$15	\$ 180
Reels promocional	Crear 3 veces al año	\$60	\$ 180
Rotulo Fluorescente	1		\$ 70
Publicidad YouTube	3 veces por mes	\$15	\$ 180
Total		\$135	\$ 810

Elaborado por Bravo H. (2022)

Correspondencia

- Redes sociales
- YouTube
- Afiches Publicitarios

Negociación

- Centros Comerciales
- Catálogos
- Internet

Riesgo y oportunidades del negocio

La importancia de estudio de mercado que permite poder evaluar los riesgos y oportunidades del negocio por lo cual es importante tenerlos en cuenta y saber manejarlos para el buen funcionamiento de la misma.

Riesgos:

- Déficit de flujo de caja por el no cumplimiento del plan de ventas
- No cumplir el margen de rentabilidad esperado
- Baja productividad debido a baja en venta.

Según el estudio de la casa de los zapatos deportivos las oportunidades de la empresa abarcan aspectos positivos para el crecimiento de la misma entre ellos están:

- Ventas exitosas.
- Satisfacción de clientes.
- Cumplimientos de metas.

Fijación de Precios

Atendiendo al precio del calzado en diferentes puntos de venta, el calzado de dama, caballeros y niños se incrementa un porcentaje del 20% y 30% al precio de los proveedores.

Tabla 17. Precios

Tipo de calzado por marca	Costo de compra	Precio de venta al publico
Zapatos deportivos Importados		
Nike	\$ 45	\$ 68
Adidas	\$ 30	\$ 60
Puma	\$ 28	\$ 55
Promedio Importados	\$ 34,3	\$ 61
Zapatos deportivo Nacionales		
Anta	\$ 18	\$ 35
Venus	\$ 20	\$ 28
Posts	\$ 20	\$ 27
Promedio Nacionales	\$ 19,3	30
Promedio referencial Costo / Precio	26,8	45,5

Elaborado por Bravo H. (2022)

Capacidad Instalada

Implementación del negocio

Arriendo del local

Tabla 18. Arriendo Local

ARRIENDO DEL LOCAL		
Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$200	\$1200	\$2400

Elaborado por Bravo H. (2022)

Equipos de computación

Tabla 19. Equipos de Computación (ver anexo N° 1)

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	Cantidad	V. UNITARIO	V. TOTAL
Laptop HP	1	\$739	\$739
Impresora EPSON EP55	1	\$195	\$195
TOTAL			\$934,00

Elaborado por Bravo H. (2022)}

Muebles y enseres

Tabla 20. Muebles y Enseres (ver anexo N° 2)

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Mostradores de aluminio	3	800	2400
Vitrinas	2	900	1800
Sillas de plástico	5	7	35
Escritorios	1	240	240
TOTAL			\$ 4475

Elaborado por Bravo H. (2022)}

Suministros de oficina

Tabla 21. Suministros de Oficina (ver anexo N° 3)

SUMINISTROS DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Resma papel	3	5.00	15.00
Caja Esferos (azul, negro)	1	4.00	4.00
Carpetas	5	1.00	5.00
Archivadores	5	2.00	10.00
Cuadernos	2	1.50	3.00
Engrapadoras	1	4.00	4.00
Perforadoras	1	4.00	4.00
Resaltador	3	0.80	2.40
TOTAL			\$ 47.40

Elaborado por Bravo H. (2022)}

Servicios básicos

Tabla 22. Servicios Básicos

SERVICIOS BÁSICOS	
Descripción	Pago Mensual
Agua	20
Luz	35
Internet	25
TOTAL MENSUAL	80
TOTAL, ANUAL	960

Elaborado por Bravo H. (2022)

Materiales de limpieza

Tabla 23. Materiales de Limpieza (ver anexo N° 4)

MATERIALES DE LIMPIEZA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escoba de cerda pequeña	1	3.00	3.00
Trapeador	1	3.00	3.00
Cloro 1 Gal	1	4.00	4.00
Fundas basura industriales (10 unidades)	2	1.00	2.00
Recogedor de basura	1	2.50	2.50
Jabón líquido manos 1 Gal	2	2.25	4.50
Papel higiénico 200 metros	3	1.25	3.75
Toalla de manos	2	2.5	5.00
Alcohol antiséptico gel 1 Gal	2	7.00	14.00
TOTAL. MENSUAL			\$ 41.75
TOTAL, ANUAL			\$ 501

Elaborado por Bravo H. (2022)

Equipos industriales de seguridad

Tabla 24 Equipos seguridad (ver anexo N° 5)

EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Extintor de 10 Lb	1	24.00	24.00
Rotulos de señaleticas (Baño, salida, normas de bioseguridad , extintor	5	3.00	15.00
TOTAL			\$ 39.00

Elaborado por Bravo H. (2022)

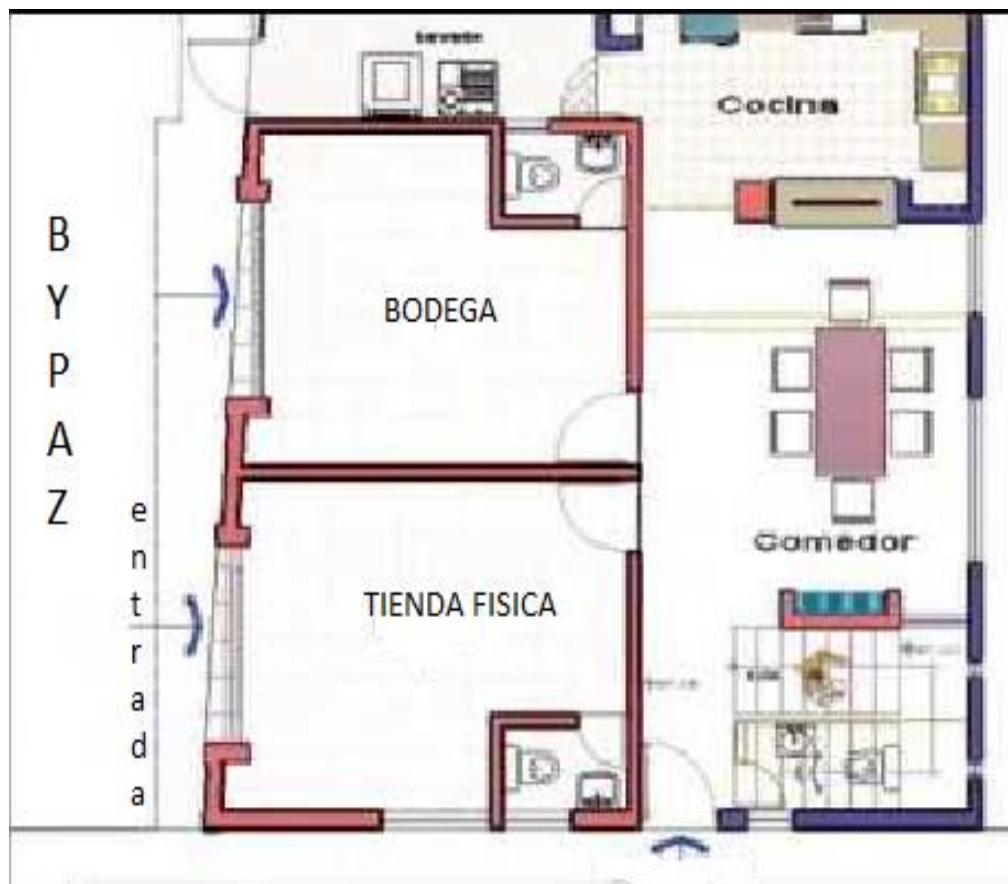
Estudio arquitectónico

Se toma en cuenta para el diseño del local un espacio donde pueda atender a los clientes que visiten a la tienda física y a su vez tener a la mano el stock para poder mostrar a los clientes y estos no esperen el producto por mucho tiempo después de haberlo solicitado.

En vista de que aún se vive en pandemia he procurado manejar el aforo de mis clientes para que ingresen a la tienda física una cantidad de 20 personas manteniendo el distanciamiento social y con las debidas medidas de bioseguridad

Estructura interna del establecimiento

Ilustración 20. Estructura Establecimiento



Elaborado por Bravo H. (2022)

4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

Objetivo del área

Identificar los procesos jurídicos que requiere la empresa para su correcto manejo, y legalidad del funcionamiento de esta, evitando así sanciones o amonestaciones por parte del estado o del ente regulador.

Marco legal de la empresa

En el cerco legal se puede dar a conocer los valores, del decreto de las leyes que abarca la elaboración del zapato en cuanto a la regulación de etiquetas, donde se pueda dar la fijación de los precios y desarrollo laboral.

Servicio de rentas internas / SRI

Tabla 25. RUC

Que es el RUC	
El Registro Único de contribuyente (RUC), es un sistema implementado por el SRI (Servicio de Rentas internas) que te permite llevar el control del pago de tus impuestos y se distingue entre personas naturales y sociedades que realicen actividades económicas en el país.	
Personas naturales	Personas jurídicas
<ul style="list-style-type: none">• Documento de identificación original copia• Cédula de ciudadanía y certificado de votación• Tener conocimiento e indicar la actividad comercial que se va a realizar.• Documento que certifique la dirección donde se va a realizar la actividad comercial (planillas de servicios básicos.	<ul style="list-style-type: none">• <u>Formulario 01A</u>• <u>Formulario 01B</u>• Nombramiento del Representante Legal• Cédula y certificado de votación• Documento que certifique la dirección donde se va a realizar la actividad comercial.

Elaborada por Bravo H (2022)

Para legalizar la empresa “**La Casa de los Zapatos Deportivos**” y tener permiso del SRI se debe tener los siguientes documentos

- Cédula de identidad (Presentación)
- Certificado de votación (Presentación)
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente (Planilla de Luz)

Permiso de funcionamiento de los bomberos

- Copia de cedula
- Permiso del año anterior (en caso de renovación)
- Copia del RUC
- Solicitud de inspección
- Informe de inspección (aprobada por el inspector)
- Calificación artesanal actualizada en caso de tener

Para poder obtener esta información es ingresando a la página web de los bomberos **www.bomberos.gob.ec**

Patente municipal

La patente municipal se paga una vez por año y su valor está calculado por cada municipio. En este caso el Gobierno Autónomo Descentralizado de Lago Agrio.

Los requisitos que se solicitan son

- Formulario de solicitud para registro de patente
- Copia de cédula de identidad

- Copia de certificado de votación
- Copia de Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Copia de certificado de funcionamiento de bomberos del año actual
- En caso de tener RUC traer declaración de impuesto a la renta del ejercicio económico anterior para personas obligadas a llevar contabilidad
- Copia de certificado de uso de suelo (en caso de ser primera vez que solicita patente)

Para poder obtener esta información es ingresando a la página web del municipio de lago agrio <https://patentemunicipal.com/lago-agrio#requi>

IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)

El Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral, se lo obtiene en el IESS y no tiene ningún costo (IESS, 2021).

- Ingresar al sitio web del IESS www.iess.gob.ec.
- Elegir la opción Empleador- **Registro nuevo empleador.**
- Integrar el número de RUC o documento de nacionalidad y elegir el sector al que pertenece (privado, público o doméstico).
- Unirse los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco.
- Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.

- Acercarse a las agencias del IESS a los Centros de Atención Universal en este caso en Lago Agrio, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.

Para conseguir los resultados se ingresó a la página web del IESS

<https://www.iess.gob.ec/>

5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

Objetivo del área

Identificar el impacto ambiental en la comercialización de calzado, reconociendo las técnicas de la diligencia que impactan el significativo al medio natural y al bienestar del personal, clientes generando estrategias para implementar procesos ambientalmente sostenibles.

Impacto ambiental

La innovación y la prosperidad de la aptitud del fragmento comercial del zapato deportivo en Lago Agrio, sobre el escenario del desarrollo razonable que se quiere interroga donde la comercialización sea considerada con el medio ambiente se estudian las diversas diligencias productoras del impacto del ambiente, apreciándose insuficiencias en la intervención, gestión de restos no peligrosos para el despacho y entrega del producto.

Y además con una apropiada formación en la alineación ambiental de todo el personal se realiza que en el marco del zapato deportivo está flotando en concienciación y compromiso medioambiental y está tomando medidas para comprimir los impactos ambientales y reunir propuestas acordes con el progreso sostenible.

Identificación de posibles impactos ambientales

Para la casa de los zapatos deportivos es importante salvaguardar el medio ambiente, mediante procesos comerciales para contrarrestar los impactos encontrados: entre ellos.

Los problemas que se encontraran del medio ambiente en la casa de los zapatos deportivos están identificados en dos campos

- Suelo
- Agua

Teniendo en cuenta que hoy en día la tendencia hacia la prevención de la contaminación y otro campo significativo el consumo de los recursos particular de limpieza.

Suelo

- Sustancias químicas
- Desechos de realización de fregado (trapos sucios y suciedad estrada)
- Restos urbanos (Papel y cartón)

Agua

Es importante tener en cuenta que en el parte de la limpieza íntegro el gran aumento de aguas de limpieza donde se genera en dicha actividad y también los desechos que se hacen en ellas.

Las principales contaminaciones del agua son

- Suciedades que arrastran son (sólidos en susceptión de químicos)
- Sustancias químicas que existen debido a los productos de limpieza.

Tabla 26. Plan de Prevención y Mitigación de impactos agua

Plan de Prevención y Mitigación de impactos							
Programa de prevención a los impactos del recurso agua							
Objetivo: Prevenir los aspectos al recurso agua					PINRA: 01		
Lugar de aplicación: Casa de los zapatos deportivos							
Responsable: Héctor Bravo							
Aspecto Ambiental	Impacto identificado	Medidas Propuestas	Indicadores	Métodos de Verificación	PLAZOS		
					INICIO	Periodicidad	Finalización
Concepción de elementos residuales	Contaminación de agua	Realizar la limpieza del área de la empresa. <ul style="list-style-type: none"> • Área de las oficinas • Limpieza general de la empresa 	Actividad realizada/actividad programada	Registro de limpieza y registro fotográfico	Al inicio de las actividades y emisión del certificado ambiental	Diario	Fin de vida del proyecto

Elaborada por Bravo H (2022)

Tabla 27. Plan de Prevención y Mitigación de Impactos

Plan de Prevención y Mitigación de Impactos							
Programa de prevención al impacto del recurso suelo							
Objetivo: Prevenir los impactos negativos al recurso Suelo						PINRS:02	
Lugar de aplicación: Casa de los zapatos deportivos							
Responsable: Héctor Bravo							
Aspecto Ambiental	Impacto identificado	Medidas propuestas	Indicadores	Métodos de verificación	PLAZOS		
					INICIO	Periodicidad	Finalización
Generación de residuos urbanos (papeles cortados)	Contaminación que afecta al suelo	El uso de papel debe ser utilizado de manera responsable y cumplir con las normas de bioseguridad	Actividad realizada/actividad programada	Informes y fotografías	Inicio de vida del proyecto	Diario	Fin de la vida útil del proyecto

Elaborada por Bravo H (2022)

Medidas que se tomarán en cuenta por los impactos generados por la casa de los zapatos deportivos serán

- Clasificar la basura en los contenedores por colores para su identificación
- Usar bolsas y empaques biodegradables
- Manejar adecuadamente los residuos que se utilice
- Utilizar productos de limpieza adecuados
- Evitar el desperdicio innecesario del agua
- Reducir reciclar y reutilizar

Ilustración 21. *Contenedores de reciclaje*



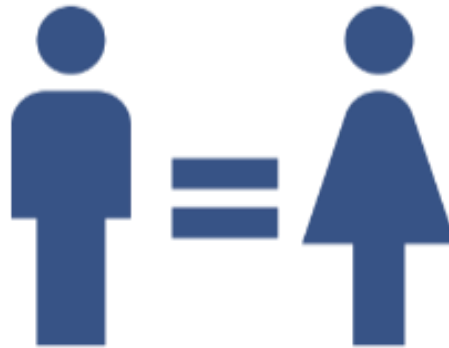
Fuente: Imágenes/google/contenedores de reciclaje /2022

Impacto social

Igualdad de género

La igualdad de género se describe a la identidad de los derechos, compromisos y oportunidades de hombres, mujeres y además de ser tratados con el mismo respeto en todos los aspectos de la vida diaria: trabajo, salud, educación. Esto surge de los Derechos Humanos ha permitido la participación de las mujeres en distintos ámbitos.

Ilustración 22. Igualdad de genero



Fuente: Imágenes/google/igualdad/2022

En la casa de los zapatos deportivos tendrá la misma oportunidad de trabajar hombre y mujeres.

Generar empleo

La casa de los zapatos deportivos, se dedica a comercializar productos de calzado deportivo para todo tipo de personas que practican las distintas disciplinas de deporte, pero además se direcciona a la búsqueda de socios que deseen capitalizarse mediante la distribución de los productos generando ingresos o una fuente de empleo para sus hogares.

Ilustración 23. **Generar empleo**



Fuente: Imágenes/google/generar empleo 2022

- En “**La Casa de los Zapatos Deportivos**” se generará empleo a las personas del sector donde se dará oportunidades a personas profesionales y no profesionales.
- También se considerado la equidad de género en todos los campos con participación igualitaria de hombres y mujeres
- Se dará oportunidades a jóvenes que requieran hacer sus prácticas preprofesionales y así puedan adquirir conocimientos en el área de administración donde se les dará un certificado de recomendación para pueda ir mejorando su currículum.

Atracción de empleados

“**La Casa de los Zapatos Deportivos**” mantendrá una política que incluya una gestión empresarial y que sea eficiente y responsable y de tal manera que los empleados y trabajadores se puedan sentir cómodos en el lugar de trabajo donde se encuentran y así puedan rendir de mejor manera en sus actividades.

Ilustración 24. Atracción de empleados



Fuente: Imágenes/google atracción de empleados 2022

- Se les dará capacitaciones
- Se dará un bono al mejor trabajador cada 4 meses

- Se hará integración cultural
- Establecer metas realistas para que así los empleados se sientan capaz de realizar las tareas asignas

6 PROCESO FINANCIERO

Introducción

En el siguiente capítulo se detalla el análisis financiero de la empresa y para eso fueron utilizadas las siguientes herramientas con el motivo de analizar la visibilidad financiera de la casa de los zapatos deportivos.

Activos fijos

Este activo se relaciona al bien que posee una sociedad o negocio donde pueda ser sensible o intangible donde una de sus características es que no puede convertirse en liquidez a corto plazo y que normalmente son obligatorios para el trabajo de la empresa y no se someten a la venta.

También los activos fijos de poco líquido donde es un elemento significativo en la estructura financiera de la empresa.

Tabla 28 Activos fijos

ACTIVOS FIJOS	
Equipos Ind./ seguridad	39,00
Equipos de Computación	\$934,00
Muebles - enseres	4475,00
TOTAL	\$5448,00

Elaborada por Bravo H (2022)

Activos diferidos

Estos activos conciernen a todos los gastos o inversión para la creación de la empresa y hace reseña a los bienes y servicios por los que la empresa paga de forma adelantada, aunque no necesariamente haya sido utilizados.

Tabla 29 **Activos diferidos**

ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos de Constitución	\$ 400

Elaborado por Bravo H. (2022)

Capital de trabajo

Es un indicador financiero el cual es utilizado para poder determinar los recursos financieros los cuales la empresa dispone para así poder operar sin sobresaltos y de forma eficiente donde se lo considera como aquellos recursos utilizables de forma inmediata o en un corto plazo que la empresa lo solicite utilizar.

Tabla 30 **Capital de trabajo**

CAPITAL DE TRABAJO	12 meses
Sueldos	21741,2
Servicios Básicos	960
material oficina	568,8
material limpieza	501
alquiler local	2400
publicidad	810
adquisición de mercadería	4800
gastos financieros	2.800,00
TOTAL INVERSIÓN	\$ 34.581,

Elaborado por Bravo H. (2022)

La inversión total son todos los gastos que se efectúa teniendo en cuenta los activos fijos, activos diferidos y en el capital de trabajo para 12 meses de la empresa es de \$ **40429,00**

Tabla 31 Total de inversión

TOTAL, DE INVERSIÓN	
ACTIVO FIJO	\$ 5448,00
ACTIVO DIFERIDO	\$ 400,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 34581,00
TOTAL, DE INVERSIÓN	\$ 40429,00

Elaborado por Bravo H. (2022)

Sueldos

Aquí se detalla los sueldos con todos sus beneficios legales y también el aporte al IESS con valores mensuales y anuales.

Tabla 32 Sueldos

SUELDOS					
PERSONAL	SUELDOS	ANUAL	IESS EMP.	IESS EMPRESA	GASTO SUELDOS ANUAL
Administrador	650	7800	737,1	869,7	7932,6
Facturador	450	5400	510,3	602,1	5491,8
Vendedor	450	5400	510,3	602,1	5491,8
TOTAL	1550	18600	1757,7	2073,9	18916,2

Elaborado por Bravo H. (2022)

Tabla 33 Beneficios por ley

PERSONAL	SUELDOS	DÉCIMOS 4º	DÉCIMOS 3º	TOTAL DÉCIMOS
Administrador	650	425	650	1075
Facturador	450	425	450	875
Vendedor	450	425	450	875
TOTAL	1550	1275	1550	2825

Elaborado por Bravo H. (2022)

Depreciación de activos fijos

Este activo es la disminución del valor del activo fijo que se produce por su uso y desgaste ya que esto les permite determinar su valor total al momento del cierre del año donde existen reglas y regulaciones gubernamentales.

La disminución de activos fijos también se ejecuta de acuerdo a la naturaleza de los bienes a la duración de su vida útil.

Tabla 34 Depreciaciones

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS			
		% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN
Equipos Ind.	39	10%	3,9
Equipos de Computación	934	33,33%	311,3022
Muebles y Enseres	4475	10%	447,5
TOTAL			762,70

Elaborado por Bravo H. (2022)

Amortizaciones

Aquí se detalla el valor que recupera la empresa por constitución de la misma amortización del establecimiento es de un 20% el cual a su vez equivale al \$ 80,00 donde el monto por constitución equivale a un valor de \$ 400,00

Tabla 35 Amortizaciones

DESCRIPCIÓN		PORCENTAJE AMORTIZACIÓN	
Gastos de Constitución	400	20%	80

Elaborado por Bravo H. (2022)

Tabla de amortización

En la siguiente tabla de amortización se presenta en una recapitulación de todos los pagos que tiene que ejecutar la persona que realizó el préstamo durante el tiempo establecido el valor de \$ 20000 con un interés del 14% en un periodo de cinco años.

Tabla 36 Tabla de Amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
MONTO	20000			
TASA	14%			
PLAZO	5			
PERIODO	DIVIDENDO	PAGO INTERÉS	PAGO CAPITAL	SALDO
0	-	-	-	20000
1	5825,67	2.800,00	3.025,67	16.974,33
2	5825,67	2.376,41	3.449,26	13.525,06
3	5825,67	1.893,51	3.932,16	9.592,90
4	5825,67	1.343,01	4.482,66	5.110,24
5	5825,67	715,43	5.110,24	0,00

Elaborado por Bravo H. (2022)

Estructura del capital

En una organización igualmente se puede invertir con sus propios recursos (capital) o también con recursos pedidos en préstamos (pasivos) donde la proporción entre una y otra cantidad es lo que se conoce tal estructura de capital donde esto es la mezcla específica de deuda a largo plazo y de capital y que la empresa utiliza.

También la estructura de capital que muestra la forma por la cual la empresa financia sus inversiones donde es la combinación de sus recursos propios representados por su patrimonio neto y de los recursos ajenos donde representa a algo o corto plazo.

Tabla 37 Estructura de capital

Estructura de capital					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	20429	51%	15%	7,6%	
Capital Financiero	20000	49%	14%	6,9%	
TOTAL, INVERSIÓN	40429	100%		14,5%	TMAR

Elaborado por Bravo H. (2022)

Punto de equilibrio

En la siguiente tabla se puede mostrar los costos fijos que va a tener la empresa y son aquellos costos de la compañía que debe pagar independiente de su nivel de operaciones donde se origine o no origine debe pagarlos.

Tabla 38 Costos Fijos

COSTOS FIJOS	
Compra de mercadería	\$ 500
arriendo	\$ 200
sueldos	\$ 1550
Ser. Básicos	\$ 80
TOTAL	\$ 2330

Elaborado por Bravo H. (2022)

El margen de contribuciones donde la respuesta del restar de los costos variables al precio de venta donde es decir son beneficios de una empresa donde sin considerar los costos fijos.

Para “**La Casa De Los Zapatos Deportivos**” se toma en cuenta los valores del producto de mayor venta el valor de los zapatos es de \$46 y el valor de costos es de \$ 27 donde el valor del margen de contribución es \$ 19

Tabla 39 Margen de contribución

Precio de venta	46	
Costo de adquisición	27	
Ganancia	19	MARGEN DE CONTRIBUCION

Elaborado por Bravo H. (2022)

El punto de equilibrio es uno del elemento central en cualquier tipo de negocios el cual permita determinarse el nivel de venta para poder cubrir los costos totales una vez que la empresa alcance el equilibrio entre los costos totales y los ingresos totales aquí se puede tener posibilidades de ser rentable y así poder generar ganancias

Tabla 40 Punto de equilibrio

VENTA	123	46	5641,1
GASTO	123	27	3311,1
TOTAL			2330,00
PUNTO DE EQUILIBRIO			0

Elaborado por Bravo H. (2022)

123 pares de zapatos mensuales para no perder ni ganar donde **“La Casa De Los Zapatos Deportivos”** tendrá que vender 5 pares de zapatos diarios.

Ventas proyectadas: para la proyección de ventas se ha tomado como referencia el promedio de la pregunta tres con un porcentaje de 94% y la pregunta 5 del 98% de la encuesta para así poder proporcionar el porcentaje de las potenciales clientes a demandar con un promedio del 96% aproximadamente.

Tabla 41 Ventas proyectadas

ventas proyectadas	Mensuales	Anuales	
240	11056	132678	ventas
240	6490	77876	costo

Elaborado por Bravo H. (2022)

Costos de ventas

Los costos de venta se basan en un periodo de cinco años donde las ventas proyectadas para así poder conocer los valores.

Aproximadamente la venta contemplada en el primer año con una utilidad neta \$ 15284,89 y mientras en el año cinco se espera tener una utilidad neta de \$ 18831,35

Tabla 42 ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE RESULTADOS						
	0	1	2	3	4	5
VENTAS		132677,56	136671,15	140784,95	145022,58	149387,76
COSTO DE VENTAS		77875,96	80220,02	82634,65	85121,95	87684,12
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		54801,60	56451,13	58150,31	59900,63	61703,64
GASTOS ADMINISTRATIVOS		21741,20	22395,61	23069,72	23764,12	24479,42
SERVICIOS BÁSICOS		960,00	988,90	1018,66	1049,32	1080,91
MATERIAL OFIC. Y LIMPIEZA		1069,80	1102,00	1135,17	1169,34	1204,54
ALQUILER AUTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ALQUILER		2400,00	2472,24	2546,65	2623,31	2702,27
PUBLICIDAD		810,00	834,38	859,50	885,37	912,02
DEPRECIACIONES		762,70	762,70	762,70	762,70	762,70
AMORTIZACIONES		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
UTILIDAD OPERATIVA		26977,90	27815,30	28677,90	29566,47	30481,79
GASTOS FINANCIEROS		2800,00	2376,41	1893,51	1343,01	715,43
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		24177,90	25438,89	26784,39	28223,47	29766,36
BASE IMPOSITIVA		8764,49	9221,60	9709,34	10231,01	10790,30
UTILIDAD NETA		15413,41	16217,29	17075,05	17992,46	18976,05

*Elaborado por Bravo H. (2022)***Flujo de caja**

El flujo de caja se representa toda aquella averiguación de los recursos que se generan en una empresa tales como los flujos de entrada como de salida en un tiempo establecido donde brinda información sobre los ingresos y gastos permitiendo la determinando la liquidez que se posee en la empresa.

Tabla 43 Flujo de caja

FLUJO DE VENTAS						
	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		26977,90	27815,30	28677,90	29566,47	30481,79
DEPRECIACIÓN		762,70	762,70	762,70	762,70	762,70
AMORTIZACIÓN		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
BASE IMPOSITIVA		8764,49	9221,60	9709,34	10231,01	10790,30
GASTOS FINANCIEROS		2800,00	2376,41	1893,51	1343,01	715,43
PAGO CAPITAL		3.025,67	3.449,26	3.932,16	4.482,66	5.110,24
FLUJO NETO DE CAJA	-40429,00	13.230,44	13.610,73	13.985,59	14.352,50	14.708,52

Elaborado por Bravo H. (2022)

Calculo del TIR y el VAN

Para finalizar el análisis financiero en el último paso el cual es el cálculo del VAN y el TIR el cual se detalla a continuación.

VAN (valor actual neto)

Se conoce con VAN al indicador financiero el cual sirve para así poder determinar la visibilidad de un proyecto el VAN O VPN el cual es el cálculo a partir del flujo caja anual donde se trasladan todas las cantidades futuras al presente.

El VAN es traer el valor presente en todas las proyecciones obtenidas en el flujo de caja donde el VAN es bueno cuando es mayor a cero.

TIR (Tasa Interna de Retorno)

Este es la rentabilidad que ofrece la inversión es decir un porcentaje del bien o pérdida la cual tendrá una inversión para las cantidades que no se ha retirado del proyecto, TIR es el valor porcentual del flujo de caja el cual debe ser mayor al TMAR.

Tabla 44 Cálculo del TIR y VAN

Cálculo del TIR y VAN	
VAN	8.538,81
TIR	21,07%
TMAR	14,51%

Elaborado por Bravo H. (2022)

7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- De acuerdo con el resultado obtenido de las encuestas realizadas en el lugar, con preguntas cerradas y de opción múltiple, apoyándose en un análisis del sector se identificó los gustos y preferencias de los futuros clientes, obteniendo excelentes resultados positivos del cual se derivó a la implementación de la microempresa.
- Se expresó una idea de negocio para incursionar en un nicho de mercado aún no explotado lo que nos permitirá que con una buena ejecución y participación para el incremento y fortalecer las ventas a nivel local.
- La idea de negocio se ve altamente impactada por el elemento tecnológico-social dado que, en la actualidad, el comercio electrónico ha cobrado gran importancia ya que se está redefiniendo la forma en que se interactúa con el cliente, permitiéndole conocer el producto o servicio que desea adquirir para comprar directamente online y además llevar el producto o servicio a la comodidad de su casa con el fin potencializar al máximo la experiencia de compra.
- En base a la investigación del mercado fue posible determinar la necesidad de una gran variedad de personas que no tiene un lugar donde les ofrecían zapatos deportivos que cumplan los requerimientos en cuanto a las medidas y que sea de buena calidad con precios cómodos.

Recomendaciones

- Planificar la comercialización de zapatos deportivos para todas las personas de todas las edades haciendo uso de los canales de difusión y comunicación como son las redes sociales Facebook, YouTube y Instagram ya que estos medios son de mucha importancia en la actualidad.
- Para poder llegar a conservar una rentabilidad continua con un escenario creciente y afirmado donde es recomendable establecer tácticas de ventas con los clientes potenciales para así poder mantener un flujo constante de ventas.
- Mantener satisfechos a los clientes los cuales hará expandir nuestra producción donde es recomendable tratar de una manera exitosa a todos los clientes al momento de la compra ya que esto ayuda a mejorar y atraer clientela.
- Tener claro la parte financiera de todo el proyecto para visualizar el presente y futuro económico del negocio.
- Estar siempre innovando tanto en productos como estrategias para así poder lograr reducir los costos a largo plazo para así poder mantener nuestra producción siempre efectiva.

Glosario

CANVAS: Destacado como Business modelo Canvas y convertida en español como lienzo de modelos de negocios donde es una herramienta que permite definir o crear médelos de negocio y potenciar las presentaciones del valor del, producto o servicios a ofrecer en el mercado.

FODA: Es la herramienta simple y, a la vez, poderoso que te ayuda a identificar las oportunidades competitivas de mejora donde se aprueba trabajar para mejorar el negocio y el equipo mientras te conservas a la cabeza de las tendencias del mercado.

DEMANDA: Se refiere a la cantidad de productos o servicios que se solicitan o desean en concluyente mercado y también pueden ser adquiridos a diferentes precios al fin se poder compensar las necesidades de los clientes.

IPC: El índice de precios al consumidor es un índice económico que permite medir la variación porcentual promedio de los precios de un conjunto de bienes.

OFORTA: Es el monto de los riquezas o servicios que los productores u ofertan y están dispuestos a vender a los consumidores.

TIR: Es la tasa interna del retorno es la tasa de rentabilidad que genera un proyecto en un parámetro usado para calcular la claridad de la inversión.

VPN: Es recoger donde sus siglas del valor actual neto y es el que mide la visibilidad de un proyecto evaluado el resultado si se vendiera empleando diferentes influencias en su flujo de gastos e ingresos.

8 REFERENCIAS


- Castro, I. (2011). “Depreciación Activos Fijos”, Quito. Disponible en:
Debitoor by sumup. (s.f.). Recuperado el 11 de agosto de 2022, de
<https://debitoor.es/glosario/activo-fijo>
- economiapedia. (s.f.). Recuperado el 12 de agosto de 2022, de
<https://economipedia.com/definiciones/cuadro-de-amortizacion.html>
en: <https://books.google.com.pe/books?id=scomDwAAQBAJ&printsec=front>
- Esparza, S. (2016). “Estructura de capital”, London. Disponible en:
Gerencie,om. (s.f.). Recuperado el 11 de agosto de 2022, de
<https://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>
<http://web.uqroo.mx/archivos/jlesparza/acpef140/3.3a%20Estructura%20capital.pdf>
- <https://todoconta.com/depreciacion-activos-fijos/>
- konfio. (s.f.). Recuperado el 11 de agosto de 2022, de
<https://konfio.mx/tips/diccionario-financiero/que-son-los-activos-diferidos/>
- Román, J. (2017). “Estados financieros básicos”, México. Editorial ISEF. Disponible
swrz controlde activos. (s.f.). Recuperado el 12 de agosto de 2022, de
<https://controldeactivosfijos.com.mx/destacados/que-es-la-depreciacion-de-los-activos/>

9 ANEXOS






Equipos de computación anexo 1

 <p>U\$S 739</p> <p>Hp Intel Core i5 11va 8gb 256 Disco Sólido</p>	 <p>IMPORTADORA WORLD.NET - ECUADOR</p> <p>EPSON XP-2100 Impresora - Escaner - Copiadora Con Wifi.</p> <p>Impresora Epson Xp2101</p> <p>U\$S 195</p> <p>ENVIOS A TODO EL PAIS</p>
---	---

Muebles y enseres anexo 2

 <p>Silla Perugia Reforzada Plastica</p> <p>U\$S 7</p> <p>Aqihogar</p>	 <p>Escritorio Moderno</p> <p>U\$S 240</p>
--	---

Materiales de oficina anexo 3

 <p>Esferos Al Mayor Por Cajas De 50 Unidades</p> <p>U\$S 4⁵⁰</p>	 <p>FOLDER TAPA TRANSPARENTE OFICIO</p> <p>\$0,55</p> <p>CADEFABRIK</p> <p>Carpeta Folder Tapa Transparente Oficio 0.55\$</p> <p>U\$S 1</p>
 <p>Archivadores Bene</p> <p>U\$S 2⁵⁰</p>	 <p>FOLDER TAPA TRANSPARENTE OFICIO</p> <p>\$0,55</p> <p>CADEFABRIK</p> <p>Carpeta Folder Tapa Transparente Oficio 0.55\$</p> <p>U\$S 1</p>
 <p>Resmas De Papel De Impresora A4 X10 Reppopal 75c</p> <p>U\$S 5</p> <p>Resmas De Papel De Impresora A4 X10 Reppopal 75gr</p>	

Materiales de limpieza anexo 4



Equipos de industria y seguridad anexo 5



Tienda de la casa de zapatos deportivos



NOMBRE DEL TRABAJO

CASA DE LOS ZAPATOS DEPORTIVOS FIANAL HECTOR BRAVO 2022.doc

AUTOR

Héctor Bravo

RECUENTO DE PALABRAS

12061 Words

RECUENTO DE CARACTERES

63294 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS

88 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

8.0MB

FECHA DE ENTREGA

Aug 28, 2022 7:43 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Aug 28, 2022 7:46 PM GMT-5**● 11% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 11% Base de datos de Internet
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)
- Bloques de texto excluidos manualmente

Act
Ve a
Win