



CARRERA: ADMINISTRACIÓN

TEMA:

**“Proyecto de Factibilidad para la Implementación de un local para la
Comercialización de Calzado en la Parroquia La Unión, Cantón
Quininde, Provincia de Esmeraldas”**

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

AUTOR:

Daniel Eduardo Mera Chinchay

TUTOR:

MSc. Byron Baez

D.M. Quito, 15 de marzo 2022

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a:

A Dios que me rodea de amor, fortalezas y sabiduría para alcanzar mi meta.

A mis padres y hermanos porque todo lo que soy se los debo a ellos y por inculcar en mí la importancia de estudiar.

A mi madrina la señora María del Carmen Chinchay, por el estímulo y apoyo incondicional en todo momento y por ser ellos la inspiración para finalizar este proyecto.

AGRADECIMIENTOS

Expreso mis agradecimientos:

A Dios por darnos la sabiduría y fuerzas para culminar una etapa más de mi vida.

A todas las personas que de una u de otra forma me brindaron su colaboración y compartieron sus conocimientos y/o experiencias, a lo largo de la Carrera Universitaria.

En primer lugar, a mi tutor el MSc. Byron Baez, y a todos los que conforman el Instituto Tecnológico Superior Universitario ITI., Por su guía, comprensión, paciencia, entrega y valiosos consejos a lo largo del proceso de la investigación.

A mi madrina la señora María del Carmen Chinchay, por creer y confiar en mi capacidad de liderar y sacar adelante mi proyecto de vida, y,

A mi madre, hermano y a mis demás familiares por su valiosa e incalculable colaboración.

AUTORIA

Yo, Daniel Eduardo Mera Chinchay., autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Daniel Mera

D.M. Quito, 15 de marzo 2022

MSc. Byron Baez

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 Baez

D.M. Quito, 15 de marzo 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 Baez** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el **Sr. Daniel Eduardo Mera Chinchay**, por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - El Sr. Daniel Eduardo Mera Chinchay, realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de Factibilidad para la Implementación de un local para la Comercialización de Calzado en la Parroquia La Unión del Cantón Quinde de la Provincia de Esmeraldas.”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **MSc. Byron Baez**

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 Baez** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sr Daniel Eduardo Mera Chinchay, 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 Implementación de un local para la Comercialización de Calzado en la Parroquia La Unión del Cantón Quinde de la Provincia de Esmeraldas.”**, 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 Baez

Daniel Mera Chinchay

D.M. Quito, 15 de marzo del 2022

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS.....	iii
AUTORIA.....	iv
CERTIFICACIÓN	v
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA	vi
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vii
INDICE DE ILUSTRACIONES.....	xii
INDICE DE TABLAS	xiii
1. RESUMEN EJECUTIVO.....	xv15
1.1 Naturaleza del Proyecto	xv5
1.2 Marketing.....	xv15
1.3 Administración, producción o servicio	xvi
1.4 Contabilidad y Finanzas	xvi16
2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	18
2.1 Creación de la empresa	18
2.2 Descripción de la empresa.....	18
2.2.1 Importancia.....	18
2.2.2 Características.....	19
2.2.3 Actividad.....	19
2.3 Tamaño de la empresa.....	19
2.4 Necesidades que satisfacer	20
.....	20
2.3.1 Necesidad Fisiológica.....	20
2.3.2 Necesidad de Seguridad.....	20
2.3.3 Necesidad Social – Afiliación.....	21
2.3.4 Necesidad de Reconocimiento.....	22
2.3.5 Necesidad de Autorrealización.....	22
2.5 Localización de la empresa.....	22
2.6 Filosofía empresarial.....	23
2.6.1 Misión.....	23
2.6.2 Visión.....	23
2.6.3 Objetivos.....	23

2.6.3.1	General.....	23
2.6.3.2	Específicos.....	23
2.6.4	Meta.....	24
2.6.5	Estrategias.....	24
2.6.6	Políticas.....	24
2.6.6.1	Los trabajadores.....	24
2.6.6.2	La empresa.....	25
2.6.7	FODA.....	25
2.6.7.1	Fortalezas.....	25
2.6.7.2	Oportunidades.....	25
2.6.7.3	Debilidades.....	26
2.6.7.4	Amenazas.....	26
2.7	Desarrollo organizacional.....	26
2.7.1	Tipo de Estructura.....	26
2.7.1.1	Diferenciación.....	26
2.7.1.2	Nivel Gerencial / Administrativo.....	26
2.7.1.3	Nivel Operativo / Ventas.....	27
2.7.2	Formalización.....	27
2.7.3	Centralización – Descentralización.....	27
2.7.4	Integración.....	27
2.8.	Diagrama de flujo de Atención al Cliente.....	29
2.9.	Organigrama empresarial.....	30
2.10	Funciones del personal.....	31
2.10.1	PUESTO DEL ADMINISTRADOR.....	31
2.10.2	PUESTO DE VENDEDOR/A.....	33
3.	PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING.....	34
3.1	Objetivo de mercadotecnia.....	34
3.2	Investigación de mercado.....	34
3.2.1	Modalidad.....	34
3.3	Plan de Muestreo.....	35
3.4	Análisis de las encuestas.....	36
3.4.1	Pregunta Introductoria.....	36
3.4.12	Análisis General.....	47
3.5	Entorno empresarial.....	48

3.5.1	Microentorno	48
3.5.1.1	Competencia directa	48
3.5.1.2	Competencia indirecta	49
3.5.1.3	Proveedores	49
3.5.1.4	Intermediarios.....	51
3.5.1.5	Clientes.....	51
3.5.2	Macroentorno	51
3.5.2.1	Factor Político.....	52
3.5.2.2	Factor Económico.....	52
3.5.2.3	Factor Sociocultural.....	53
3.5.2.4	Factor Tecnológico.....	53
3.6	Producto y servicio	54
3.6.1	Producto Esencial.....	54
3.6.2	Producto real.	54
3.6.3	Características.	55
3.6.4	Calidad.	55
3.6.5	Estilo.	55
3.6.6	Marca.....	56
3.6.7	Producto aumentado.....	56
3.7	Plan de introducción al mercado	56
3.7.1	Distintivos y Uniformes	56
3.7.1.1	Área Administrativa y de Ventas.....	56
3.7.1.2	Administrador y Vendedor.....	57
3.7.2	Materiales de identificación.....	57
3.7.2.1	Imagotipo.	57
3.7.2.2	Tarjetas de presentación.....	58
3.7.2.3	Hoja membretada.	59
3.7.3	Canal de distribución y puntos de ventas	61
3.7.3.1	Distribución.....	61
3.7.3.2	Punto de Venta.....	61
3.7.3.3	Contacto.....	61
3.7.3.4	Correspondencia.	62
3.7.3.5	Negociación.....	62
3.7.3.6	Financiamiento.....	62

3.7.4	Riesgo y oportunidades del negocio	62
3.8	Fijación de Precios	63
3.8.1	Fijación de precios.....	63
3.8.2	Productos que se comercializara.	65
3.9	Implementación del negocio	67
3.9.1	Arriendo del local.	67
3.9.2	Equipos de computación.	67
3.9.3	Muebles y enseres.....	67
3.9.4	Equipos industriales de seguridad.	68
3.9.5	Suministros de oficina.	68
3.9.6	Servicios básicos.....	69
3.9.7	Materiales de limpieza.	69
3.10	Estudio arquitectónico.....	69
3.10.1	Estructura interna del establecimiento.....	70
4	PROCESO DERECHO EMPRESARIAL.....	71
4.1	Servicio de Rentas Internas / SRI	71
4.2	Impuesto al valor Agregado.....	71
4.3	Impuesto a la Renta	72
4.4	Régimen Simplificado para emprendedores y Negocios Populares (RIMPE)	73
4.5	Permiso de los Bomberos	74
4.6	Permiso para locales medianos (Desde 101 m2 hasta 499 m2).....	75
4.7	Patente Municipal.....	75
4.8	IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)	76
5	PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL	78
5.1	Objetivo de área	78
5.2	Impacto ambiental.....	79
5.2.1	Residuos	79
5.2.2	Atmósfera.....	80
5.2.3	Ruidos.....	80
5.2.4	Medidas para contrarrestar los impactos generados por Global limpieza.	83
5.3	Impacto social	83
5.3.1	Igualdad de género.....	83
5.3.2	Generar empleo	83
5.3.3	Atracción de empleados.....	84

6	PROCESO FINANCIERO	85
6.1	Introducción.....	85
6.2	Activos Fijos	85
6.3	Activos diferidos	86
6.4	Capital de trabajo	86
6.5	Sueldos.....	87
6.6	Depreciación activos fijos.	88
6.7	Amortizaciones	89
6.8	Tabla de amortización	90
6.9	Estructura capital.....	90
6.10	Punto de equilibrio	91
6.11	Costo de ventas	94
6.12	Flujo de caja	95
6.13	Calculo del TIR y el VAN	95
6.13.1	VAN (Valor Actual Neto).....	96
6.13.2	TIR (Tasa Interna de Retorno)	96
7	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	97
7.1	Conclusiones:.....	97
7.2	Recomendaciones.....	98
	BIBLIOGRAFÍA.....	99
	ANEXOS:	100

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Pirámide de Maslow.....	20
Ilustración 2. Ubicación.....	22
Ilustración 3. Organigrama de atención al cliente Calzado “Daniel.....	29
Ilustración 4. Organigrama empresarial Calzado “Daniel”	30
Ilustración 5. Pregunta A 1, gráfico circular.	36
Ilustración 5. Pregunta 1, gráfico circular.	37
Ilustración 6. Pregunta 2, gráfico circular.	38
Ilustración 7. Pregunta 3, gráfico circular.	39
Ilustración 8. Pregunta 4, gráfico circular.	40
Ilustración 9. Pregunta 5, gráfico circular.	41
Ilustración 10. Pregunta 6, gráfico circular.	42
Ilustración 11. Pregunta 8, gráfico circular.....	43
Ilustración 12. Pregunta 8, gráfico circular.	44
Ilustración 13. Pregunta 9, gráfico circular.	45
Ilustración 13. Pregunta 10, gráfico circular.	46
Ilustración 16. Esquema microentorno Calzado Daniel.	48
Ilustración 17. Ubicación.....	¡Error! Marcador no definido.
Ilustración 18. Esquema macroentorno Calzado Daniel.	51
Ilustración 19. Administrador. Ilustración 20. Vendedor	57
Ilustración 21. Imagetipo Calzado Daniel.....	57
Ilustración 22. Anverso tarjeta de presentación.....	58
Ilustración 23. Reverso tarjeta de presentación	59
Ilustración 24. Hoja membretada.....	60
Ilustración 25. Estructura del establecimiento.....	70
Ilustración 26. Impuesto a la renta para personas naturales 2022	72
Ilustración 27. Basureros para reciclaje.....	79
Ilustración 28. La Atmosfera.	80
Ilustración 29. El Ruido.....	81

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Detalles generales del puesto del Administrador.....	31
Tabla 2. Méritos aspectos a considerar, Administrador.....	32
Tabla 3. Detalles generales del puesto de vendedor/a.....	33
Tabla 4. Méritos y aspectos a considerar, vendedores.....	33
Tabla 5. Pregunta A1.....	36
Tabla 6. Pregunta 1.....	37
Tabla 7. Pregunta 2.....	38
Tabla 8. Pregunta 3.....	39
Tabla 9. Pregunta 4.....	40
Tabla 10. Pregunta 5.....	41
Tabla 11. Pregunta 6.....	42
Tabla 12. Pregunta 7.....	43
Tabla 13. Pregunta 8.....	44
Tabla 14. Pregunta 9.....	45
Tabla 15. Pregunta 10.....	46
Tabla 16. Proveedores.....	50
Tabla 17. Financiamiento publicidad.....	62
Tabla 18. Precios de Compra.....	65
Tabla 19. Precios Comparativos.....	66
Tabla 20. Arriendo del local.....	67
Tabla 21. Equipos de computación.....	67
Tabla 22. Muebles y enseres.....	67
Tabla 23. Equipos industriales de seguridad.....	68
Tabla 24. Suministros de oficina.....	68
Tabla 25. Servicios básicos.....	69
Tabla 26. Materiales de limpieza.....	69
Tabla 27. Derechos y Obligaciones del Trabajador.....	77
Tabla 28. Derechos y Obligaciones del Empleador.....	77
Tabla 29. Evaluación del impacto ambiental Suelo y Atmosfera.....	82
Tabla 30. Activos Fijos.....	85
Tabla 31. Activos diferidos.....	86

Tabla 32. Capital de trabajo	87
Tabla 33. Detalles de inversión	87
Tabla 34. Sueldos.....	88
Tabla 35. Depreciación de activos fijos.....	89
Tabla 36. Porcentaje Amortización.....	89
Tabla 37. Amortización	90
Tabla 38. Estructura de capital.	91
Tabla 39. Costos fijos	92
Tabla 40. Margen de contribución	92
Tabla 41. Punto de equilibrio	93
Tabla 42. Ventas /costos	93
Tabla 43. Costo de ventas.	94
Tabla 44. Flujo de caja	95
Tabla 45. VAN/ TIR.....	96

1. RESUMEN EJECUTIVO

1.1 Naturaleza del Proyecto

Calzados Daniel es una microempresa enfocada principalmente en la comercialización de calzados para hombres y mujeres de todas las edades.

El producto esencial que se comercializa es la experiencia de poder comprar los zapatos que más les guste y de acuerdo a sus preferencias con un ambiente seguro, acogedor, agradable y llamativo en donde pueden no solo comprar un par de zapatos, sino también disfrutar de un momento de recreación entre familia y amigos.

Calzado Daniel estará ubicado en la parroquia La Unión del cantón Quinde de la provincia de Esmeraldas, Ecuador, calles Av. Quito y Calle Víctor Argudo.

Para el cumplimiento de las normativas impuestas por las entidades de control se mantendrá actualizado todos los permisos de funcionamiento, se cumplirá con el código laboral también para precautelar la integridad de todos quien hace parte de la microempresa, se seguirá con los protocolos de seguridad recomendada por servicio del cuerpo de bomberos.

Así mismo Calzados Daniel se centrará en su filosofía empresarial con sus objetivos, misión, visión y estrategias, manteniéndose con una diferenciación en el servicio y calidad del producto, para lograr posesionarse en un corto plazo en el mercado además tener una buena relación con el personal y lograr el crecimiento de la microempresa.

1.2 Marketing

Se buscará una estrategia de investigación para conocer la oferta y demanda del lugar en que se establecerá la microempresa, se realizará estudios de demanda a los potenciales consumidores para determinar cuan viable es el proyecto.

Las tendencias de consumo incluso su estilo de vida en el sector influirá mucho al momento de implementar la microempresa, contando con una lista de proveedores que ayudarán a tener un producto de calidad, tener en cuenta la competencia sean estas, directas o indirectas, afrontando las amenazas y riesgos de manera premeditada y acertada.

Para lograr la aceptación de Calzados Daniel daremos a conocer nuestro producto a través de recomendaciones, por medio de las diferentes plataformas digitales. Manteniendo contacto constante con los clientes difundiendo información actualizada en los precios de los productos a ofrecer.

1.3 Administración, producción o servicio

Para la implementación de los precios, cada producto se ha valorado de acuerdo a la economía del sector dando beneficio al consumidor, complementando para su conocimiento target que permita descubrir la variedad de la microempresa.

Para la administración de Calzado Daniel se ha implementado instalaciones que están distribuidas adecuadamente, las cuales permiten un correcto trabajo a si también con una excelente distribución personal para todas las áreas de almacenamiento y servicio como: bodega y atención al cliente.

De igual manera para tener mayor acogida se presentará una estrategia de marketing que constará de promociones y precios especiales dando beneficio al servicio y tomando en cuenta también el progreso y desarrollo de la microempresa.

1.4 Contabilidad y Finanzas

En cuanto a las finanzas la microempresa se ha determinado en invertir capital completo para todos los muebles y enseres.

La microempresa manejará valores de precios reales, proyectando un crecimiento económico a largo plazo que son de 5 años.

Tomando en cuenta los precios referenciales promedio de los productos, se realizará finalmente una evaluación donde evidencie una valorización sustentable en el transcurso del tiempo establecido.

Las estrategias productivas, de publicidad y atención al cliente más idóneas serán los factores determinantes que buscarán siempre maximizar los beneficios y minimizar los costos para que nuestros ingresos sean sostenibles en el tiempo y nos ayuden a consolidar el proyecto de inversión.

2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

2.1 Creación de la empresa

Nuestro emprendimiento, surge de la necesidad de brindar productos de calidad a las mujeres y hombres de la parroquia La Unión del cantón Quinde provincia de Esmeraldas.

Todas las personas sin importar su estatus social, razas y/o creencias religiosas, utilizan calzado.

El calzado es algo fundamental y que se utiliza a diario para realizar nuestras actividades diarias como por ejemplo todos los días ahí mujeres y hombres trabajadoras que salen de sus hogares para cumplir con una jornada laboral, también puedo mencionar que hay niños, niñas y adolescentes que salen a sus estudios tanto escolares, o universitarios, todos utilizan calzado.

Se ha observado que en esta parroquia no hay un establecimiento de calzado para cubrir toda la demanda que se necesita en la zona, y por ende se ven obligados a moverse a los cantones vecinos para adquirir el calzado.

2.2 Descripción de la empresa

2.2.1 Importancia.

El zapato es un accesorio pedestre de la vestimenta hecho con la intención de proveer protección y comodidad a los pies mientras se realiza varias actividades. Los zapatos, como el resto de las prendas, también se diseñan atendiendo a fines estéticos y/o ortopédicos. Adicionalmente, la moda ha dictado frecuentemente muchos elementos de diseño, como la altura de los tacones y el tejido de estos.

2.2.2 Características.

Responsabilidad social: Calzados Daniel, entiende que debido a la situación que atraviesa el mundo y para que esto no vuelva a pasar es necesario y obligatorio crear un protocolo de bioseguridad para que las personas se sientan seguras.

Investigación e innovación: Calzados Daniel trabaja en una constante innovación acerca de que modelos, colores y estilos son los más populares y más comprados por los consumidores, también los que están a la vanguardia de la moda.

Responsabilidad ambiental: Calzados Daniel, será consciente de la creciente contaminación ambiental que vive el mundo entero, es por eso que se implementara basureros de reciclaje en zonas estratégicas dentro y fuera del establecimiento.

Profesionales apasionados con su trabajo: sabiendo que el calzado es muy importante para la vestimenta de las personas, Calzados Daniel ofrece un servicio de calidad con un personal que hace que los clientes se sientan cómodos y satisfechos con la atención brindada.

2.2.3 Actividad.

Calzado Daniel es un establecimiento de servicio, específicamente un local que ofrece calzados de toda talla y para todos los gustos.

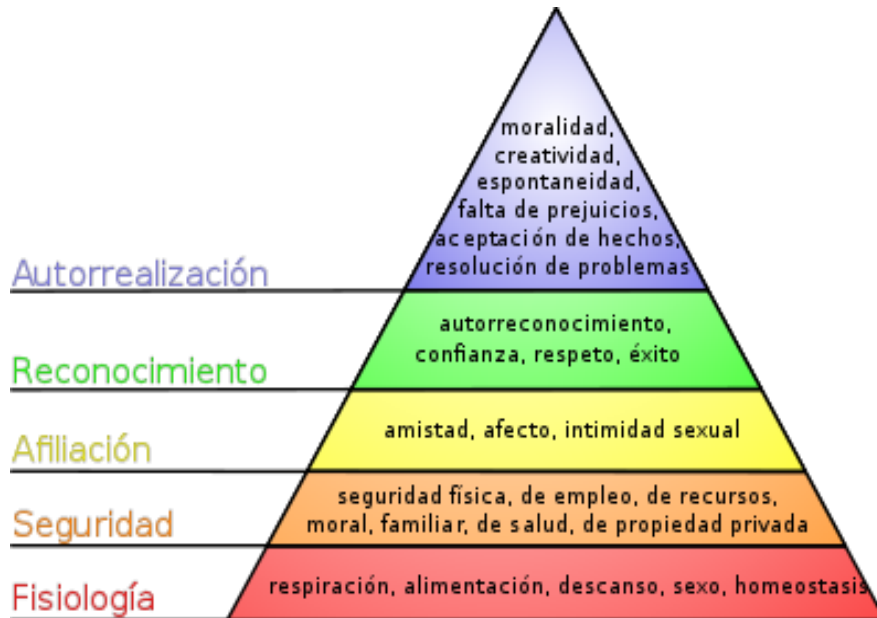
2.3 Tamaño de la empresa.

Calzado Daniel es una microempresa que contará con dos áreas básicas que es la administrativa y el área de ventas.

- Administrador.
- Vendedor.

2.4 Necesidades que satisfacer

Ilustración 1 Pirámide de Maslow.



Fuente especificada no válida.. *Pirámide de Maslow*. Recuperado de: <https://psicologiamente.com/psicologia/piramide-de-maslow>.

2.3.1 Necesidad Fisiológica.

Al ser una empresa comercializadora de calzado, la necesidad fisiológica de homeostasis, es cubierta con una estabilidad emocional, laboral, con horarios flexibles, y un buen plan sanitario evitar el contagio del covid 19.

La necesidad de homeostasis, estará estipulado en un reglamento para garantizar el estado de equilibrio entre todos para el cuerpo de los servidores para sobrevivir y funcionar correctamente

2.3.2 Necesidad de Seguridad.

Inicialmente está la seguridad en salud preventiva contra el covid 19 tanto del personal interno y de los usuarios, abarca todo respecto a buenas prácticas de comportamiento.

Las medidas preventivas serán las de mayor aplicación para evitar contagios dentro del establecimiento, estarán sometidos a diferentes protocolos de seguridad sanitaria para que el producto final llegue apto para el comprador, para ello habrá un estricto control en la cadena de venta haciendo énfasis en la bioseguridad, desde la adquisición de los productos hasta la entrega final o venta de los mismos.

Segundo está la seguridad a la integridad física del cliente, la cual se garantiza brindándole un ambiente tranquilo y calmado, en donde pueda sentirse seguro, además de contar con el servicio de cámaras de seguridad.

Finalmente está la seguridad hacia los trabajadores de la empresa, esta se va a garantizar mediante el cumplimiento de todas las leyes y reglamentos del trabajo vigentes en Ecuador, respetando los derechos de los trabajadores, velando por su seguridad física y mental, mediante la firma de un contrato donde especifique lo dicho anteriormente.

2.3.3 Necesidad Social – Afiliación.

La primera necesidad social es interna y trata sobre 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 siguiente es externa y se trata de la relación empresa-clientes. Calzados Daniel 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 productos que se ofrece, además de una capacitación semestral al personal, y así poder brindar un servicio de calidad.

2.3.4 Necesidad de Reconocimiento.

A través de la investigación del calzado se innovará en la adquisición de productos de primera calidad y a precios accesibles, se buscará tener éxito y con esto poder garantizar buenos ingresos para el emprendimiento.

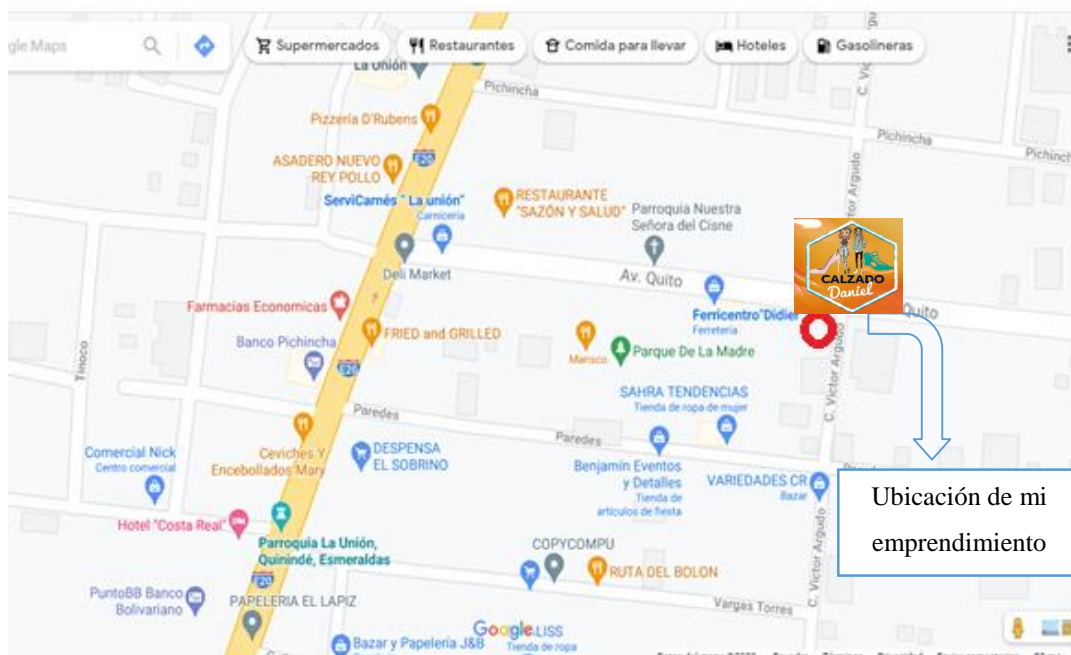
2.3.5 Necesidad de Autorrealización.

Calzado Daniel llegará a ser una empresa reconocida no solo por los moradores de la parroquia, sino a nivel de cantón provincia y de país por ser un establecimiento que su principal objetivo es la calidad de los productos que ofrece.

2.5 Localización de la empresa

Calzado Daniel estará ubicado en la parroquia La Unión del cantón Quininde de la provincia de Esmeraldas, Ecuador, calles Av. Quito y Calle Víctor Argudo.

Ilustración 2. Ubicación.



Fuente especificada no válida. Ubicación. Recuperado de <https://www.google.com/maps/@0.1358756,-79.4032828,18z>

2.6 Filosofía empresarial

2.6.1 Misión.

Calzado Daniel tendrá como misión construir una relación de confianza con los clientes que requieran elegancia y variedad en la venta de calzado formal e informal para damas, caballeros y niños de todas las edades, ofreciendo productos de calidad, a precios justos.

2.6.2 Visión.

Calzado Daniel será reconocida a 5 años como una empresa comercializará en la venta de calzado con personal calificado y capacitado para cumplir con las expectativas del cliente y una política de responsabilidad, respeto y cumplimiento hacia los proveedores y empleados.

2.6.3 Objetivos.

2.6.3.1 General

Realizar un estudio de factibilidad para la comercialización de calzado en la parroquia La Unión cantón Quinde provincia de Esmeraldas.

2.6.3.2 Específicos

- Establecer una política de Marketing agresiva para posicionar lo más pronto posible al emprendimiento en el mercado local.
- Brindar al cliente una variedad de calzado con modelos y estilos de alta calidad y a precios accesibles.
- Capacitar semestralmente a los empleados para ofrecer un servicio y una atención al cliente de alto nivel.

2.6.4 Meta.

Tener un establecimiento que satisfaga las necesidades de todas las personas que nos visiten diariamente, que tenga una liquidez en el plazo de un año y medio a partir de la apertura, y pueda generar los suficientes ingresos para cubrir las necesidades de la empresa y lograr una constante rentabilidad para cumplir con las obligaciones de los empleados.

2.6.5 Estrategias.

- Estudiar las distintas preferencias, sugerencias y necesidades de los clientes potenciales del sector mediante un estudio de mercado.
- Tener una gran variedad de modelos y estilos para atraer a los clientes con base a los resultados obtenidos en el estudio de mercado.
- Proporcionar diferentes formas de pago para facilitar a los diversos clientes.
- Establecer convenios con proveedores de fábrica, para disminuir costos y maximizar utilidad.

2.6.Políticas.

2.6.5.1 Los trabajadores.

- Ser puntuales y responsables con la empresa, cumplir con los horarios, metas y tareas establecidas por el establecimiento.
- Ser respetuosos con los compañeros y con la empresa.
- Llevar siempre su uniforme de trabajo dentro de las instalaciones.
- No libar en vías públicas utilizando el uniforme de trabajo.
- Cuidar de su aseo y presentación personal.
- Cumplir estrictamente con las tareas que les sean asignadas a cada uno de los trabajadores.
- Mantener relaciones estrictamente laborales dentro de la empresa, toda relación de índole amorosa está prohibida dentro de las instalaciones.

- No podrán fumar, beber o consumir ningún tipo de sustancia estupefaciente dentro de las instalaciones de la empresa.
- No podrán llegar al trabajo con aliento a licor o ningún tipo de sustancia estupefaciente.
- Satisfacer las necesidades de los clientes.

2.6.5.2 La empresa.

- Es responsable del bienestar laboral de los trabajadores dentro de las instalaciones de la empresa.
- Es responsable de la seguridad integral de los trabajadores y clientes de la empresa.
- Debe siempre cumplir con sus obligaciones: jurídicas, sociales y económicas con los empleados, con los proveedores y con el estado.
- Es responsable de capacitar a todo su personal semestralmente para que pueda brindar a los clientes un servicio de calidad.
- 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.

2.6.6 FODA.

2.6.6.1 Fortalezas.

- Productos innovadores y con altos estándares de calidad.
- Temática llamativa del establecimiento.
- Un equipo de trabajo capacitado y comprometido con lo que hace.

2.6.6.2 Oportunidades.

- Poca competencia en cuanto a locales de calzado a los alrededores de la empresa.
- Nichos de mercado pocos explotados en algunos sectores de la ciudad.
- Proveedores fieles, de confianza, responsables y con materia prima de alta calidad.

2.6.6.3 Debilidades.

- El espacio físico limitado del establecimiento.
- Limitado capital al iniciar el negocio.
- Empresa nueva en el sector y hace depender de la demanda que tenga.
- Falta de experiencia en el comercio en este caso en el del calzado.

2.6.6.4 Amenazas.

- Emergencia de salud por la pandemia que vive el mundo.
- Inestabilidad en el ámbito social, económico y político que vive año tras año el país.
- Alza de precios en maquinarias, mobiliario y materia prima.
- La creciente delincuencia nacional a raíz de la emergencia sanitaria.

2.7 Desarrollo organizacional

2.7.2 Tipo de Estructura.

2.7.2.1 Diferenciación.

En calzado Daniel la comunicación será 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 el fin de satisfacer al cliente.

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

- Nivel Gerencial
- Nivel Operativo

2.7.2.2 Nivel Gerencial / Administrativo.

- Administrador

2.7.2.3 Nivel Operativo / Ventas.

➤ Vendedor/a

2.7.3 Formalización.

La empresa se registrará a manuales de procesos, políticas, normas y estrategias basadas en la misión de la misma, creada para su identificación, y en la búsqueda del cumplimiento del ordenamiento jurídico vigente, cumplimiento de impuestos, cotizaciones a la seguridad social (para el propietario y sus empleados) y la legislación laboral.

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.

2.7.4 Centralización – Descentralización.

Calzado Daniel centrará sus actividades en las áreas de comercialización; de estas depende la satisfacción de los clientes y la creación de valor para el posicionamiento de la empresa a nivel nacional.

La descentralización se dará en la delegación de funciones a partir del nivel Gerencial permitiendo, las sugerencias, 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.

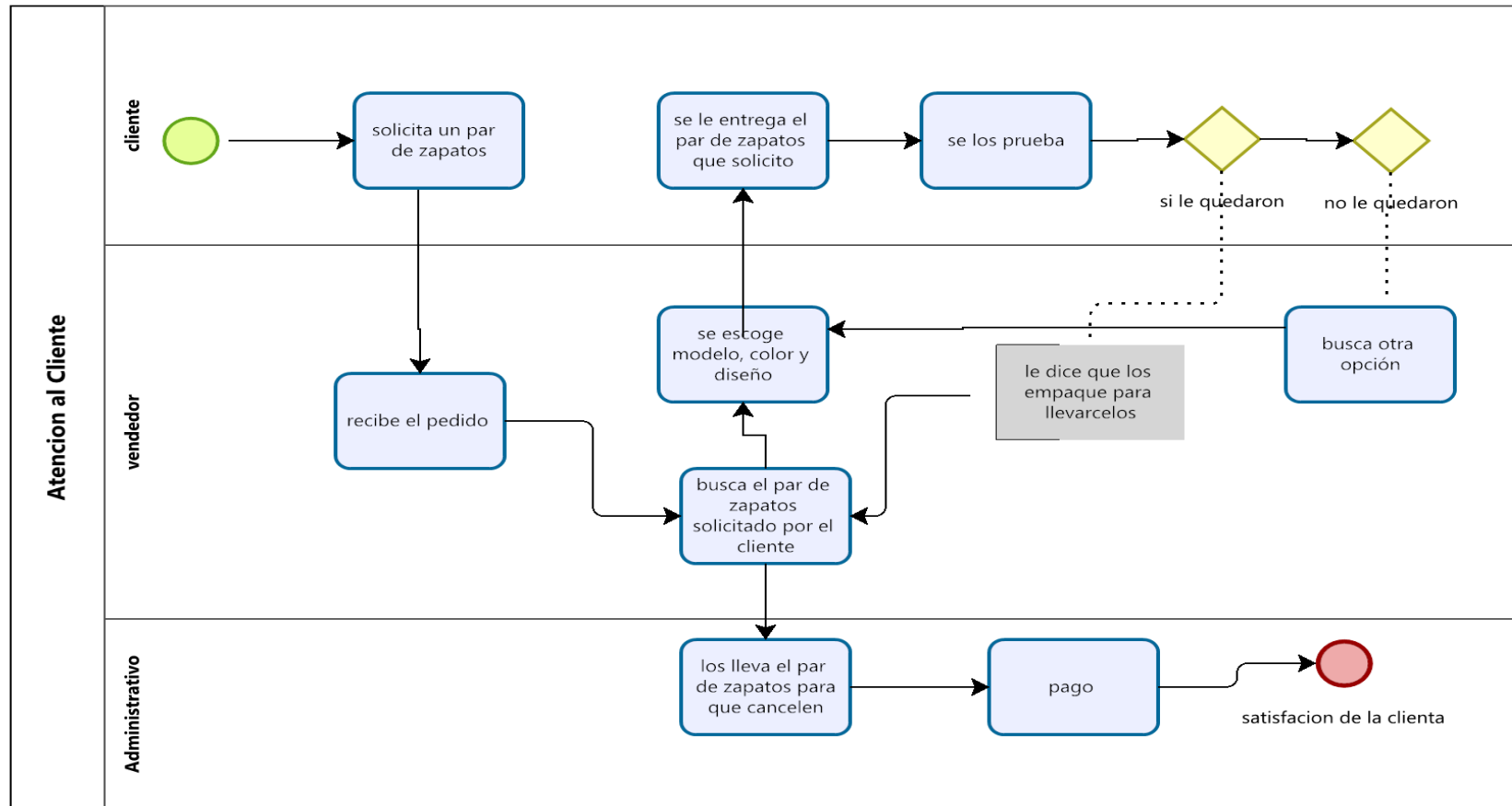
2.7.5 Integración.

La integración organizacional se basará en el sistema de gestión a través de los procesos de compras, ventas y comercialización, este sistema permitirá llevar un control completo de entradas y salidas con los kardex correspondientes en cada una de las áreas, identificando la

interrelación entre estos y a la vez tomando en cuenta que se debe llevar un registro de actividades, en las cuales participen todos los miembros de la empresa de manera equitativa e igualitaria.

2.8. Diagrama de flujo de Atención al Cliente.

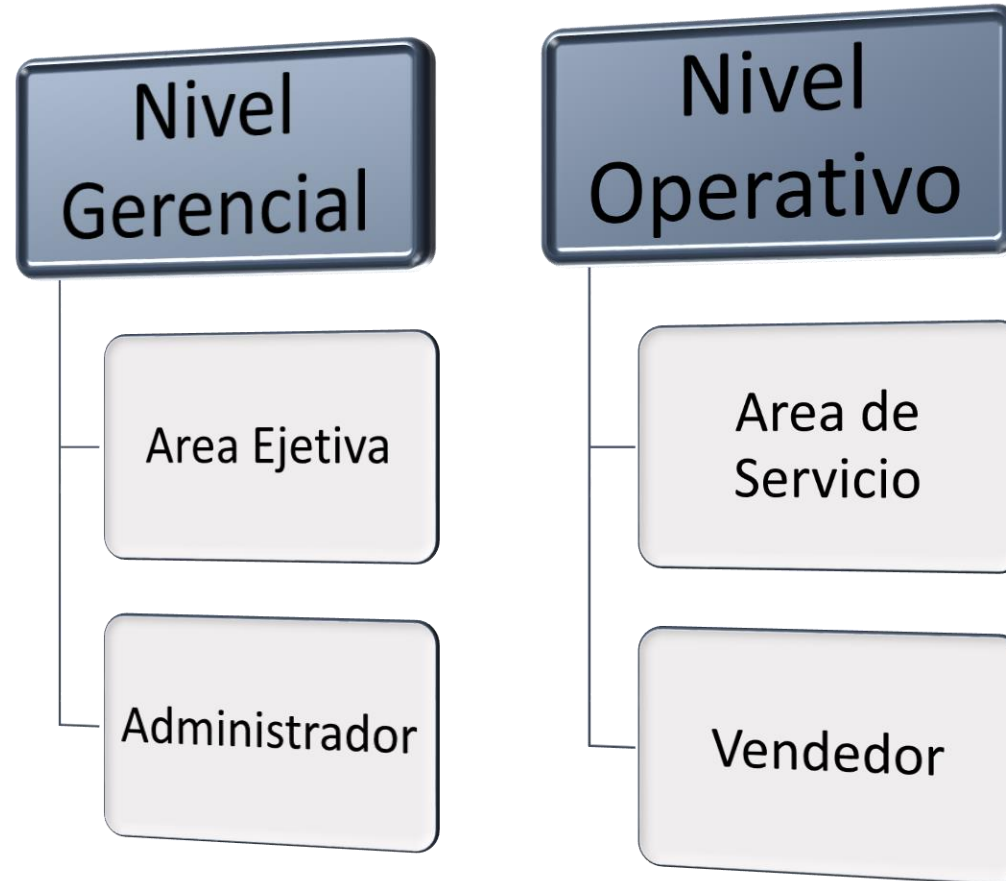
Ilustración 3. Organigrama de atención al cliente Calzado “Daniel



Mera, D. (2022). Organigrama de atención al cliente Calzado Daniel.. La Unión- Quininde - Esmeraldas.

2.9. Organigrama empresarial

Ilustración 4. Organigrama empresarial Calzado “Daniel”



Mera, D. (2022). *Organigrama empresarial Calzado Daniel*. La Unión- Quininde - Esmeraldas.

2.10 Funciones del personal

2.10.1 PUESTO DEL ADMINISTRADOR

Tabla 1. Detalles generales del puesto del Administrador.

DETALLES GENERALES DEL PUESTO DEL ADMINISTRADOR.	
Empresa	Calzado Daniel
Unidad administrativa	Área ejecutiva.
Misión del puesto	Supervisar las funciones delegadas a los empleados para un eficiente manejo general de todas las áreas, solucionar anomalías e inconvenientes presentados en la empresa, atender las quejas que se presenten por parte de los empleados y clientes, dirigir y responsabilizarse ante la dirección de la empresa, distribución del trabajo para los empleados del establecimiento.
Denominación del puesto	Administrador
Rol del puesto	Administración y supervisión de procesos de Compra y comercialización de calzado
Remuneración	\$ 550

Mera, D. (2022). Detalles del puesto de Gerente Administrativo.

Méritos aspectos a considerar

Tabla 2. Méritos aspectos a considerar, Administrador

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Estudios superiores en Administración. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mínima 1 año en el cargo de Administrador. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Administración de empresas. ➤ Dominio de procesos contables, manejo de Kardex. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Puntualidad ➤ Respeto ➤ Adaptabilidad. ➤ Análisis de problemas. ➤ Análisis numérico. ➤ Atención al cliente. ➤ Creatividad. ➤ Comunicación ➤ Delegación. ➤ Liderazgo. ➤ Integridad. ➤ Planificación y organización. ➤ Trabajo en equipo. ➤ Tenacidad. ➤ Responsabilidad.

Mera, D. (2022). Méritos aspectos a considerar del Administrador.

2.10.2 PUESTO DE VENDEDOR/A

Tabla 3. Detalles generales del puesto de vendedor/a

Detalles Generales del puesto de Vendedor/a.	
Empresa	Calzado Daniel
Unidad administrativa	Área de Ventas.
Misión del puesto	Limpiar y ordenar y atender a los clientes.
Denominación del puesto	Vendedor/a
Rol del puesto	Limpiar y ordenar la mercadería y atender a los clientes y realizar las respectivas ventas.
Remuneración	\$ 425

Mera, D. (2022). Detalles del puente de Vendedor.

Méritos y aspectos a considerar

Tabla 4. Méritos y aspectos a considerar, vendedores.

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ser bachiller. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mínima 1 año de experiencia de vendedor. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Protocolo de servicio. ➤ Atención al cliente. ➤ Manejo de redes sociales y herramientas de comunicación. ➤ Cobranza y manejo de dinero. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Adaptabilidad. ➤ Análisis de problemas. ➤ Creatividad. ➤ Respeto ➤ Comunicación. ➤ Compromiso. ➤ Decisión. ➤ Puntualidad ➤ Solidaridad. ➤ Capacidad de escucha. ➤ Integridad. ➤ Trabajo en equipo. ➤ Responsabilidad.

Mera, D.. (2022). Méritos aspectos a considerar, vendedores.

3 PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

3.1 Objetivo de mercadotecnia

Posicionar nuestra marca, en la mente del consumidor poniendo énfasis en la relación con el deporte barrial, la recreación, las actividades diarias, actividades laborales, etc., a través de la difusión de la imagen, y de productos del almacén mediante diversos medios físicos y digitales, especialmente redes sociales, atrayendo así clientes potenciales.

3.2 Investigación de mercado

Calzado Daniel, consideró la investigación aplicada, documental y de campo para la investigación de mercado. La primera se realizó mediante el estudio de las competencias directas e indirectas e investigando los gustos y preferencias de los consumidores para así lograr obtener la satisfacción de los mismos.

Por otro lado, se recurrió a la investigación de campo para obtener información del entorno en el que se desenvolverá la empresa, aplicando una técnica de obtención de información la cual es una encuesta.

3.2.1 Modalidad.

La recolección de datos a través de encuestas se realizó de forma virtual, en donde se encuestó a 106 personas que respondieron a través de sus correos electrónicos, esta encuesta constó de 10 preguntas cerradas.

3.3 Plan de Muestreo

En este trabajo se realizó en base a la muestra de una población de 106 personas para determinar los gustos y preferencias de los clientes en cuanto a la compra de calzado, en cuanto a modelos, tipo y marca, por lo tanto, se tomó como sujetos de estudio a las diferentes personas de distintas edades, comprendidas entre los 15 años a 65 años, las cuales viven en el barrio central de la parroquia la Unión del cantón Quinde de la provincia de Esmeraldas.

Se toma en cuenta solo a este target puesto a que este emprendimiento va dirigido a todas las personas que compran calzado. Para discriminar el número total de encuestas a realizar se aplicó la siguiente fórmula:

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

Dónde:

N= Población segmentada

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

$$n = \frac{135 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (135 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{129,654}{1,2954}$$

$$n = 106$$

3.4 Análisis de las encuestas

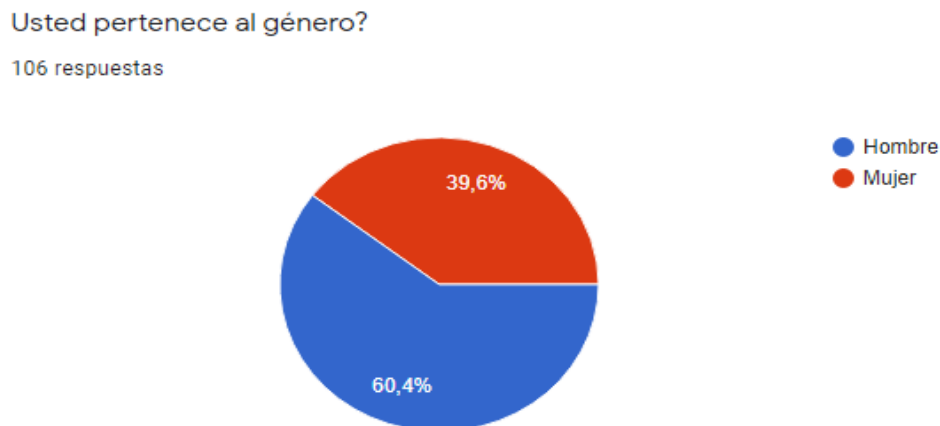
3.4.1 Pregunta Introductoria

Tabla 5. Pregunta A1

¿Usted pertenece al género?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Masculino	64	60,4
Femenino	42	39.6
TOTAL	106	100%

Mera, D. (2022). ¿Usted pertenece al género? La Unión – Quininde - Esmeraldas.

Ilustración 5. Pregunta A 1, gráfico circular.



Mera, D. (2022). Pregunta A1, gráfico circular. La Unión – Quininde - Esmeraldas.

Análisis Cuantitativo: De las personas encuestadas se ha obtenido que el, 60,4% son del género masculino, y el otro 39,6 % son del género femenino.

Análisis Cualitativo: La Mayoría de los encuestados pertenecen al género masculino y en un menor porcentaje al género femenino.

3.4.2. Pregunta 1.

Tabla 6. Pregunta 1.

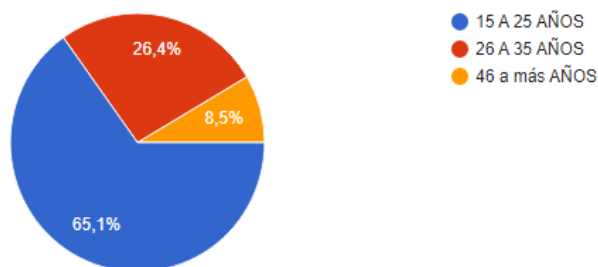
¿Qué rango de edad pertenece usted?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
15 – 25 AÑOS	69	65
26 – 35 AÑOS	28	26
46 a más AÑOS	9	8
TOTAL	106	100%

Mera, D. (2021). ¿Qué rango de edad pertenece usted?

Ilustración 6. Pregunta 1, gráfico circular.

P1. qué rango de edad pertenece usted?

106 respuestas



Mera, D. (2022). Pregunta12, gráfico circular. La Unión – Quinde - Esmeraldas.

Análisis Cuantitativo: De las personas encuestadas se ha obtenido que el 65.1%, son jóvenes de 15 a 25 años, y el otro 34.9% pertenecen a las edades superiores de 26 años.

Análisis Cualitativo: La Mayoría de los encuestados pertenecen a las edades de 15 a 25 años y en un menos porcentaje a personas mayores de 26 años de edad.

3.4.3 Pregunta 2

Tabla 7. Pregunta 2

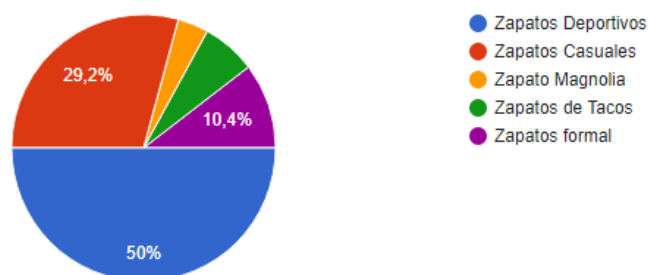
¿Qué tipo de calzado utilizas?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Zapatos Deportivos	53	50
Zapatos Casuales	31	29.2
Zapatos Magnolia	4	3.8
Zapatos de Taco	7	6.6
Zapatos Formal	11	10.4
TOTAL	106	100%

Mera, D. (2022). ¿Qué tipo de calzado utilizas?. La Union – Quininde - Esmeraldas.

Ilustración 7. Pregunta 2, gráfico circular.

P2. Qué tipo de calzado utilizas?

106 respuestas



Mera, D. (2022). Pregunta 2, gráfico circular.

La Unión – Quininde - Esmeraldas.

Análisis Cuantitativo: De las personas encuestadas se ha obtenido que el 79.2% utilizan zapatos deportivos y casuales, y el otro 20.8% utilizan zapatos magnolias, de taco y formal.

Análisis Cualitativo: La mayoría de las personas encuestadas utilizan zapatos deportivos y casuales, y en menor porcentaje de las personas utilizan zapatos magnolias, de taco y formal.

3.4.4 Pregunta 3.

Tabla 8. Pregunta 3

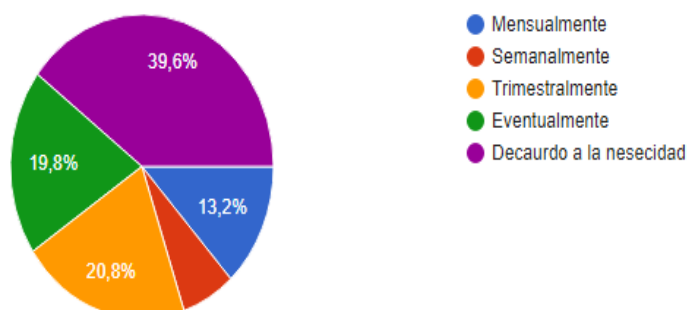
¿cada que tiempo compras calzado?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Mensualmente	14	13.2
Semanalmente	7	6.6
Trimestralmente	22	20.8
Eventualmente	21	19.8
De acuerdo a la necesidad	42	39.6
TOTAL	106	100%

Mera, D. (2022). ¿Cada que tiempo compras calzado?

Ilustración 8. Pregunta 3, gráfico circular.

P3. Cada que tiempo compras calzado?

106 respuestas



Mera, D. (2022). Pregunta 3, gráfico circular. La Unión – Quininde - Esmeraldas.

Análisis Cuantitativo: De las personas encuestadas se ha obtenido que el 60,2% compran zapatos trimestralmente y de acuerdo a la necesidad y el otro 39,8% compran zapatos semanalmente, mensualmente y eventualmente.

Análisis Cualitativo: La mayoría de los encuestados compran zapatos trimestralmente y de acuerdo a la necesidad y en un menor porcentaje de las personas compran zapatos semanalmente, mensualmente y eventualmente.

3.4.5 Pregunta 4.

Tabla 9. Pregunta 4

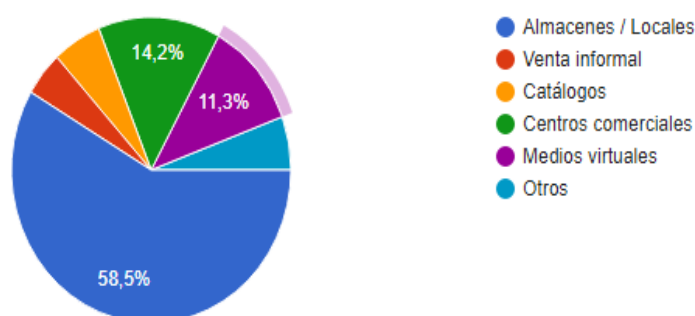
¿Cuáles son los sitios que más utiliza para comprar zapatos?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Almacenes / locales	62	58.5
Venta Informal	5	4.7
Catálogos	6	5.7
Centros Comerciales	15	14.2
Medios Virtuales	12	11.3
Otros	6	5.7
TOTAL	106	100%

Mera, D. (2022). ¿Cuáles son los sitios que más utiliza para comprar zapatos?.

Ilustración 9. Pregunta 4, gráfico circular.

P4. ¿Cuáles son los sitios que más utiliza para comprar zapatos?

106 respuestas



Mera, D (2022). Pregunta 4, gráfico circular. La Union – Quininde - Esmeraldas.

Análisis Cuantitativo: De las personas encuestadas se ha obtenido que el 58.5% prefieren comprar el calzado en almacenes y/o locales, el otro 41.6% de los encuestados adquieren su calzado en vetas informales, por catálogos, en centros comerciales, medios virtuales y en otros lugares.

Análisis Cualitativo: La mayoría de los encuestados prefieren comprar su calzado en almacenes y/o locales, y en menor porcentaje adquieren su calzado en vetas informales, por catálogos, en centros comerciales, medios virtuales y otros.

3.4.6 Pregunta 5.

Tabla 10. Pregunta 5

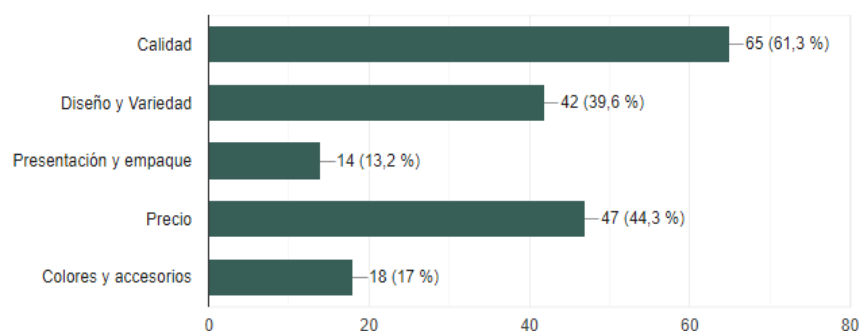
¿Cuáles de estos atributos considera importante a la hora de comprar calzado?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Calidad	65	61.3
Diseño y Variedad	42	39.6
Presentación y Empaque	14	13.2
Precio	47	44.3
Colores y Accesorios	18	17
TOTAL	106	100%

Mera, D. (2022). ¿Cuáles de estos atributos considera importante a la hora de comprar calzado?

Ilustración 10. Pregunta 5, gráfico circular.

P5. ¿Cuáles de estos atributos considera importantes a la hora de comprar calzado?

106 respuestas



Mera, D. (2022). Pregunta 5, gráfico circular. La Unión Quinde - Esmeraldas.

Análisis Cuantitativo: De las personas encuestadas se ha obtenido que el, 61.3% menciona que uno de los atributos más importantes para comprar calzado es la calidad, diseño y variedad y por el precio, y el otro 39.6% respondió los atributos para la compra de calzado son presentación y empaque, colores y accesorios.

Análisis Cualitativo: La mayoría de los encuestados mencionan que para comprar zapatos se tiene que tener en cuenta la calidad, diseño y variedad y el precio y en un menor porcentaje tienen en cuenta la presentación y empaque, colores y accesorios.

3.4.7 Pregunta 6.

Tabla 11. Pregunta 6

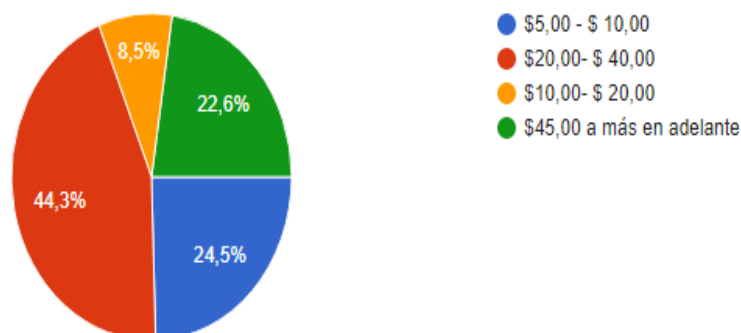
¿Qué presupuesto mensual usted destina para la compra de sus calzados?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
\$ 5.00 – 10.00	26	24.5
\$ 10.00 – 20.00	9	8.5
\$ 20.00 – 40.00	47	44.3
\$45 o mas	24	22.6
TOTAL	106	100%

Mera, D. (2022). ¿Qué presupuesto mensual usted destina para la compra de sus calzados? La Unión – Quininde - Esmeraldas.

Ilustración 11. Pregunta 6, gráfico circular.

P6.¿Qué presupuesto mensual usted destina para la compra de sus calzados?

106 respuestas



Mera, D. (2022). Pregunta 6, gráfico circular. La Unión – Quininde - Esmeraldas.

Análisis Cuantitativo: De las personas encuestadas se obtuvo que el, 68.8% de la población destinan mensualmente un presupuesto de \$ 5,00 a \$ 10,00 y de \$ 20,00 a \$ 40,00 dólares americanos para la compra de sus zapatos, y el otro 31.1% de la población destina un presupuesto de \$ 10,00 a \$ 20,00 y mayor de \$ 45,00 dólares americanos.

Análisis Cualitativa: La mayoría de los encuestados destinan mensualmente un presupuesto de \$ 5,00 a \$ 10,00 y de \$ 20,00 a \$ 40,00 dólares americanos para la compra de sus zapatos, y en un menor porcentaje de la población destina un presupuesto de \$ 10,00 a \$ 20,00 y mayor de \$ 45,00 dólares americanos.

3.4.8 Pregunta 7.

Tabla 12. Pregunta 7

¿Cuáles son los canales de comunicación que utiliza con mayor frecuencia para conocer promociones de productos, servicio, información, noticias y publicidad?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Precio	10	10
Rapidez del servicio	5	5
Calidad de A&B	9	9
Promociones	10	10
Cantidad de comida	12	12
Todas las anteriores	54	54
TOTAL	106	100%

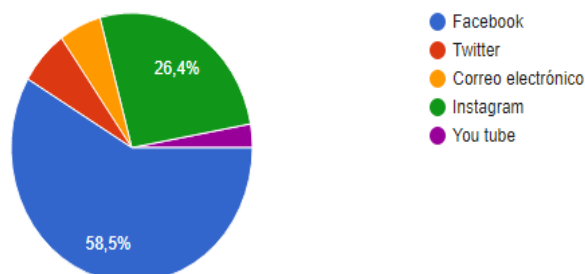
Mera, D. (2022). ¿Cuáles son los canales de comunicación que utiliza con mayor frecuencia para conocer promociones de productos, servicio, información, noticias, publicidad y etc.?.

La Unión – Quininde - Esmeraldas

Ilustración 12. Pregunta 8, gráfico circular.

P7. ¿Cuáles son los canales de comunicación que utiliza con mayor frecuencia para conocer de promociones, productos, servicio, información, noticias, publicidad, etc.?

106 respuestas



Mera, D. (2022). Pregunta 7, gráfico circular. La Unión – Quininde - Esmeraldas.

Análisis Cuantitativo: De las personas encuestadas se obtuvo que el 84.9% utilizan como canales de comunicación a las redes sociales de Facebook e Instagram para conocer las diferentes promociones, servicio, información, noticias, publicidad, etc., y el otro 15.1% manifiesta que utilizan a las redes sociales de Twitter, YouTube y correo electrónico.

Análisis Cualitativo: la mayoría de los encuestados prefieren como medios de comunicación a las redes sociales de Facebook e Instagram y en un menor porcentaje a las redes sociales de Twitter, YouTube y correo electrónico.

3.4.9 Pregunta 8.

Tabla 13. Pregunta 8

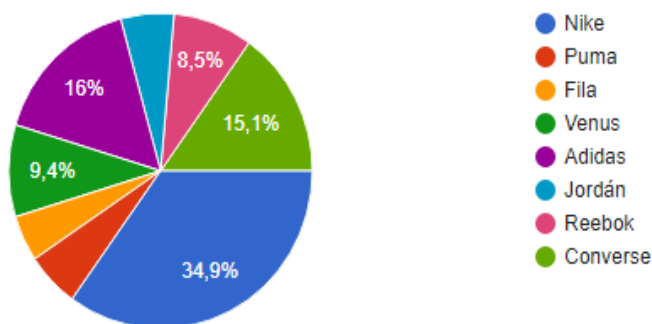
¿Cuál es su marca preferida de calzado?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Nike	37	34.9
Puma	6	5.7
Fila	5	4.7
Venus	10	9.4
Adidas	17	16
Jordán	6	5.7
Reedbok	9	8.5
Converse	16	15.1
TOTAL	106	100%

Mera, D. (2022). ¿cuál es su marca preferida de calzado?
La Unión – Quininde – Esmeraldas.

Ilustración 13. Pregunta 8, gráfico circular.

P8 ¿Cuál es su marca preferida de calzado?

106 respuestas



Mera, D. (2022). Pregunta 8, gráfico circular. La Unión – Quininde – Esmeraldas.

Análisis Cuantitativo: De las personas encuestadas se obtuvo que el 66% de la población manifestaron que su marca preferida de calzado es Nike, Adidas, Converse, y el otro 34% de la población eligieron las marcas Puma, Fila, Venus, Jordán, Reebok.

Análisis Cualitativo: la mayoría de la población encuestado eligieron a las marcas de calzado Nike, Adidas, Converse, y en un menor porcentaje de la población escogieron a las marcas: Puma, Fila, Venus, Jordán, Reebok

3.4.10 Pregunta 9.

Tabla 14. Pregunta 9

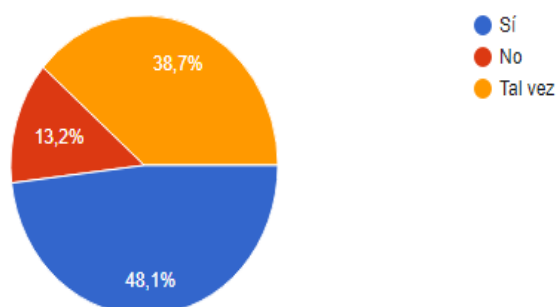
En caso de que usted no opte por un par de zapatos de su marca o de procedencia extranjera ¿estaría dispuesto a comprar una imitación?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	51	48.1
No	14	13.2
Tal Vez	41	38.7
TOTAL	106	100%

Mera, D. (2022). En caso de que no opte por un par de zapatos de su marca o de procedencia extranjera ¿Estaría dispuesto a comprar una imitación?.
La unión – Quinindé – Esmeraldas.

Ilustración 14. Pregunta 9, gráfico circular.

P9.En caso de que usted no opte por un par de zapatos de su marca original o de procedencia extranjera, ¿estaría dispuesto a comprar una imitación?

106 respuestas



Mera, D. (2022). Pregunta 10, gráfico circular. La Unión – Quininde – Esmeraldas.

Análisis Cuantitativo: De las personas encuestas se obtuvo que el 86.8% de la población está dispuestos a comprar una imitación de calzados, el 13.2% de la población no estaría dispuestos a comprar una imitación de calzados.

Análisis Cualitativo: La mayoría de las personas encuesta está dispuesta a comprar un par de zapatos de imitación y en un menor porcentaje de la población no estaría de acuerdo en comprar zapatos de imitación.

3.4.11 Pregunta 10.

Tabla 15. Pregunta 10

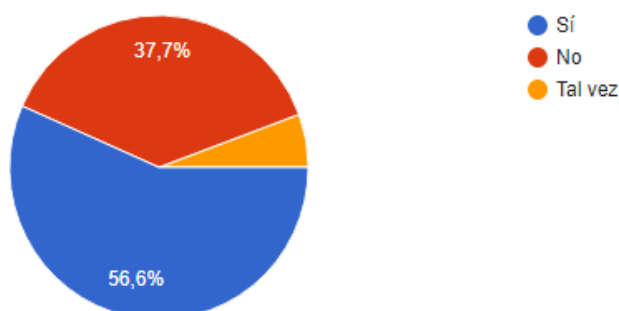
¿Ha utilizado o conoce de alguien que utiliza zapatos ortopédicos?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	60	56.6
No	40	37.7
Tal Vez	6	5.7
TOTAL	106	100%

Mera, D. (2022). ¿ha utilizado o conoce de alguien que utiliza zapatos ortopédicos? La Unión – Quininde – Esmeraldas.

Ilustración 15. Pregunta 10, gráfico circular.

P10. Ha utilizado o conoce de alguien que usa calzado ortopédico?

106 respuestas



Mera, D. (2022). Pregunta 10, gráfico circular. La Unión – Quininde – Esmeraldas.

Análisis Cuantitativo: de las personas encuestadas se obtuvo que el 56.6% de la población conoce o utiliza zapatos ortopédicos, el 37.7% de la población no conoce a personas que utilicen zapatos ortopédicos y el otro 5.7% de la población está indecisos si conocen o saben de alguien que utilice zapatos ortopédicos.

Análisis Cualitativo: La mayoría de las personas encuestadas está si utilizan zapatos ortopédicos y en un menor porcentaje de la población no lo utiliza.

3.4.12 Análisis General.

Mediante la encuesta lanzada virtualmente, la gran parte responde satisfactoriamente con una gran aceptación para la creación e implementación del local para la comercialización de calzado.

Como primer punto se puede concluir que el target al que va dirigido la empresa son jóvenes de 15 a 25 años de edad los cuales utilizan zapatos deportivos y que adquieren de acuerdo a las necesidades y que saben comprar en los locales o almacenes y ellos consideran que es importante que el calzado sea de calidad ya que tienen un presupuesto para la compra o adquisición de zapatos.

Por otro lado, hay que recalcar que analizando las encuestas se concluyó que ahora las redes sociales dominan el mundo de la publicidad, tanto niños, jóvenes y adultos tienen una alta capacidad para manejar redes sociales y no obstante la mayoría del tiempo, estas personas pasan en sus celulares revisando sus redes sociales.

Es importante para Calzados Daniel manejar una interesante publicidad mediante estos medios, y con eso poder llegar a los clientes y dar a conocer la marca para que sea reconocida y suba en la competencia regional con los otros locales de venta de calzado.

Se puede observar que las personas encuestadas gastan un valor considerable de dinero en el consumo de este tipo de productos, así como también recalcan la importancia de las promociones que ofrezcan estos establecimientos que ayuden al ahorro y beneficio del cliente.

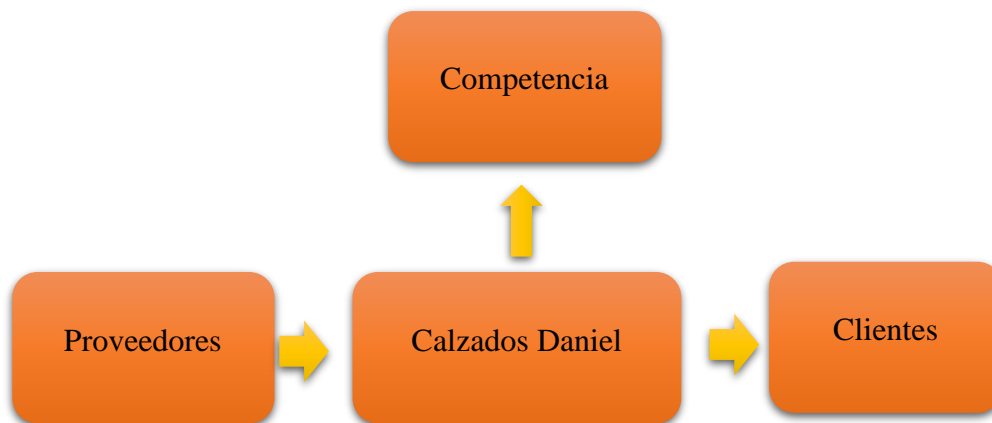
El precio accesible y las promociones no son todo lo que busca el cliente, también buscan un excelente servicio, rapidez en el mismo, calidad de los productos.

3.5 Entorno empresarial

3.5.1 Microentorno.

Calzado Daniel considera su microentorno a todo aquello que le rodea sobre lo cual hay un control efectivo.

Ilustración 16. Esquema microentorno Calzado Daniel.



Mera, D. (2022). Esquema microentorno Calzado Daniel.

3.5.1.1 Competencia directa.

Luego de realizar un recorrido en el sector donde va a encontrarse Calzado Daniel, 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 vendían.

En la Avenida Principal y Calle Pichincha existe un local de venta de zapatillas de mujer en el cual se pudo observar que venden limitados pares de calzado.

3.5.1.2 Competencia indirecta.

Existen algunos establecimientos a considerarse competencia indirecta en el sector donde va a funcionar Calzados Daniel.

En la calle Víctor Argudo se encuentra un establecimiento que puede ser considerado como competencia indirecta.

- Un local tipo bazar, en donde venden ropa y accesorios de mujer.

3.5.1.3 Proveedores.

Teniendo en cuenta que la calidad en los productos es uno de los principios fundamentales con los que trabaja Calzados Daniel trabaja con proveedores reconocidos y de confianza.

Tabla 16. Proveedores.

TABLA DE PROVEEDORES		
PROVEEDOR	FIABILIDAD Y BENEFICIOS	PRODUCTO
CESAR VACA MANUFACTURAS DE CALZADO	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Productos de calidad ➤ Varios años de experiencia en el mercado. ➤ Facilidades de pago (crédito). ➤ Entrega al establecimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Zapatos Deportivos para hombres y mujeres. ➤ Calzado para niños y niñas. ➤ Zapatos casuales para hombres y mujeres. ➤ Zapatos tipo botín para hombres. ➤ Zapatos de Taco para mujeres.
GISELL CREACIONES	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Variedad de productos. ➤ Productos de calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Zapatillas para Damas y Caballeros. ➤ Sandalias para niños, niñas. ➤ Zapatos Deportivos para hombres y mujeres.
DISTRIBUIDORA DE CALZADO MELANIE	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Variedad de productos. ➤ Productos de calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Zapatos Deportivos para hombres y mujeres. ➤ Calzado para niños y niñas. ➤ Zapatos casuales para hombres y mujeres. ➤ Zapatos tipo botín para hombres. ➤ Zapatos de Taco para mujeres.

Mera, D. (2022). Proveedores.

La Unión – Quininde - Esmeraldas.

3.5.1.4 Intermediarios.

Calzados Daniel comercializará sus productos de forma directa, por lo tanto, no necesitará de intermediarios para la venta al cliente final.

3.5.1.5 Clientes.

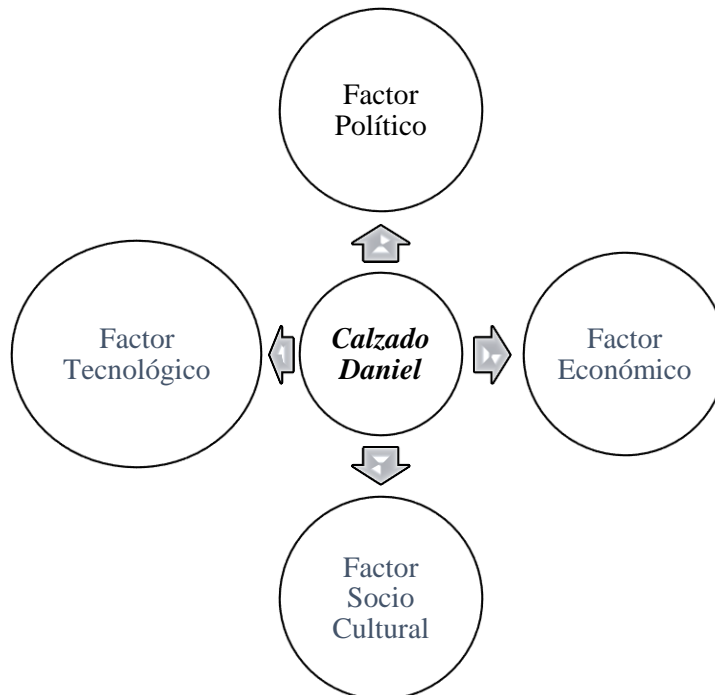
Calzados Daniel es una empresa dirigida a las personas que realizan deporte barrial, recreación, actividades diarias, actividades laborales, etc.



3.5.2 Macroentorno

Son aquellos factores sobre los que Calzado Daniel no tiene control directo y que van a influir en el normal funcionamiento del establecimiento.

Ilustración 17. Esquema macroentorno Calzado Daniel.



Mera, D. (2022). Esquema macroentorno Calzado Daniel.

3.5.2.1 Factor Político.

Los factores políticos están basados en las legislaciones gubernamentales que pueden llegar a beneficiar o perjudicar los intereses del negocio. Las funciones del estado se dividen en cinco poderes: ejecutiva, legislativa, judicial, transparencia y control social.

En la actualidad el Presidente Constitucional del Ecuador es Guillermo Albero Santiago Lasso Mendoza, quien asumió su poder desde el 24 de mayo del 2021, prometiendo un gobierno abierto al diálogo, mejor relación con el sector privado y sobre todo ofreciendo estabilidad económica, política y social.

- Apoyo al sector empresarial a través de incentivos tributarios para nuevas inversiones.
- Facilidades para acceder a créditos para capital de trabajo gracias al sistema financiero.

Así también dentro del análisis de los factores políticos se pueden citar los siguientes aspectos negativos:

- Falta de inversión extranjera que permita fortalecer la dolarización y fomentar el desarrollo de actividades más especializadas en el país.
- Reducción de fuentes de empleo ocasionada por la pandemia del Covid 19.
- Reducción de fuentes de empleo ocasionada por impuestos a medianas y grandes empresas.

3.5.2.2 Factor Económico.

En la actualidad el Ecuador está viviendo un estancamiento económico debido a la resiente pandemia que azotó al mundo.

Pandemia que tuvo al país en cuarentena por aproximadamente 9 meses, en los cuales todos los sectores fueron afectados, ya que debido a la emergencia sanitaria varias empresas almacenes y/o establecimientos, tuvieron que cerrar definitivamente, esto causo el despido

masivo de un centenar de personas, por otro lado, existen empresas que ahora funcionan al mínimo de su capacidad con una baja considerable de ingresos.

Es por eso que Calzado Daniel está y estará sujeto al desarrollo económico que presente el país por lo que la fijación de precios en sus productos y servicios dependerá de la tasa inflacionaria anual que presente el Ecuador, así como de la variación en los precios de la materia prima.

3.5.2.3 Factor Sociocultural.

En cuanto a este factor Calzado Daniel ofrece calzados para todo tipo de ocasión y con materia prima propia del Ecuador, también da un toque tradicional a la comercialización de calzados.

La tradición que tienen las personas de comprar zapatos para sus actividades laborales, escolares, recreativas, etc., así para proteger sus pies.

3.5.2.4 Factor Tecnológico.

Si bien es cierto, en los últimos años la tecnología ha ido evolucionado de una manera sorprendente, no solo en los países primermundistas, sino que, en todos los países del mundo, muchos de estos han sabido utilizar de una manera positiva a estos avances, y este es el caso de Ecuador, ya que este aprovecha los avances tecnológicos enfocados en todos los aspectos, hablando de locales de comercialización de calzado.

La tecnología ha evolucionado en cuanto a la maquinaria, aplicaciones móviles que ayudan a la publicidad de un local, y a encontrar la ubicación de ciertos establecimientos.

La tecnología ha avanzado de manera radical, a tal punto que en la actualidad existen aplicaciones tales como para realizar compras y ventas desde su lugar domicilio, lugar de trabajo y en cualquier lugar que se encuentre.

Calzado Daniel trabajará con aplicaciones tecnológicas que faciliten el servicio y con esto satisfacer a los clientes.

3.6 Producto y servicio

Calzado Daniel es un establecimiento de servicio específicamente un local que ofrece calzados de todas las tallas y para todos los gustos, agregando innovación y con estrictos controles en los procesos de venta poniendo énfasis en el uso óptimo de técnicas y métodos en la atención al cliente, que contara con la seguridad y bioseguridad necesaria.

Con respecto a sus servicios, el establecimiento realiza actividades de comercializar calzados formal e informal para damas, caballeros y niños de todas las edades, ofreciendo productos de calidad, a precios justos.

Calzados Daniel también ofrece servicio de delivery (entrega a domicilio).

3.6.1 Producto Esencial.

Hoy en día los clientes que compran calzados no buscan solamente satisfacer la necesidad fisiológica de comprar, sino que buscan un lugar donde sentirse cómodos, sentirse relajados y disfrutando de algo de su gusto, buscan un ambiente divertido con una temática llamativa.

En Calzado Daniel, el producto esencial que se comercializa es la experiencia de poder comprar los zapatos que más les guste y de acuerdo a sus preferencias con un ambiente seguro, acogedor, agradable y llamativo en donde pueden no solo comprar un par de zapatos, sino también disfrutar de un momento de recreación entre familia y amigos.

3.6.2 Producto real.

Calzados Daniel maneja una gran variedad de productos de calzados tradicional e innovadora entre los que se pueden encontrar:

- Zapatos Casuales para caballeros.

- Zapatos de tacos para damas.
- Zapatillas para niños y niñas.
- Zapatos deportivos para hombres y mujeres.
- Zapatos tipo botin.
- Botas de taco para mujeres.

3.6.3 Características.

Para la comercialización de los zapatos hay una ardua labor de innovación y compromiso de cada uno de los empleados del establecimiento que están siempre a la disposición de los clientes con el fin de satisfacer sus necesidades y dudas durante su visita al establecimiento.

3.6.4 Calidad.

Para la comercialización de los productos se tiene en cuenta los Manuales de BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) adaptados y diseñados minuciosamente dentro de la empresa, en los que se toma en cuenta indicadores de calidad tales como:

- Calidad de Marca.
- Sistema de almacenamiento (FIFO).
- Aseo personal de los empleados.
- Limpieza y desinfección detallada del área de trabajo.
- Análisis de puntos críticos de control.

3.6.5 Estilo.

Calzados Daniel maneja un estilo tradicional, tratando de fusionar la comercialización de calzados y construir una relación de confianza con los clientes que requieran elegancia y variedad en la venta de calzado formal e informal para damas, caballeros y niños de todas las edades, ofreciendo productos de calidad, a precios justos.

3.6.6 Marca.

Calzados Daniel es un nombre llamativo formado por dos términos, en este caso Calzado viene a hacer referencia a los zapatos, productos que ofrece mi establecimiento, y Daniel hace referencia al nombre del propietario, como se había mencionado anteriormente.

Calzado Daniel es una empresa que busca dar un ambiente diferente, un ambiente de distracción y diversión, el establecimiento hará énfasis en la relación de la comodidad para realizar las diversas actividades diarias. Con este nombre Calzado Daniel da la bienvenida a todas esas personas que estén dispuestos a adquirir los productos.



3.6.7 Producto aumentado.

Lo que diferencia a Calzado Daniel de su competencia es su concepto y estilo innovador, en donde los clientes encontrarán todo tipo de calzado que necesitan en diferentes modelos, colores y estilos y los que están a la vanguardia de la moda, con precios accesibles.

3.7 Plan de introducción al mercado

3.7.1 Distintivos y Uniformes

3.7.1.1 Área Administrativa y de Ventas.

Tanto el administrador como el encargado de vender usarán el uniforme proporcionado por el establecimiento, mismo que tendrá los distintivos del mismo, dichos uniformes constarán de:

3.7.1.2 Administrador y Vendedor.

Ilustración 18. Administrador.

Ilustración 19.

Vendedor

- Camiseta color negra con el sello bordado de la empresa en lado izquierdo y en el lado derecho el Cargo de Administrador.



- Camiseta color negra con el sello bordado de la empresa en lado izquierdo para el Vendedor



- Pantalón jeans azul para administrador y vendedor

Mera, D. (2022). Diseño uniforme Administrador y Vendedor.

3.7.2 Materiales de identificación.

3.7.2.1 Imagotipo.

Ilustración 20. Imagotipo Calzado Daniel.



Mera, D. (2022). Imagotipo Calzado Daniel.

Elementos a destacar:

- Los zapatos representan la actividad laboral del establecimiento.
- El logotipo del establecimiento “Calzados Daniel”

Los colores usados:

- El anaranjado nos representa a la pasión combinada que del color que en toda temporada está en tendencia
- El color celeste nos representa a la frescura de una buena comodidad y más libre
- El color blanco en lo espiritual conlleva sensaciones muy purificadoras y propicia ambientes de calma. El color blanco siempre ha estado asociado con pureza y limpieza.

3.7.2.2 Tarjetas de presentación.

En el anverso puede apreciarse el Isotipo de la empresa

Ilustración 21. Anverso tarjeta de presentación



Mera, D. (2022). Anverso tarjeta de presentación.

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

Ilustración 22. Reverso tarjeta de presentación



Mera, D. (2022). Reverso tarjeta de presentación.

3.7.2.3 Hoja membretada.

Otro elemento de la identidad corporativa será la papelería, esto servirá para usar en asuntos como oficios, cartas y declaraciones formales a empresas o socios, para ello se ha elaborado una hoja membretada presentada a continuación:

Ilustración 23. Hoja membretada



Calzados Daniel



Vesta de calzado formal e informal para damas, caballeros y niños de todas las edades.



Av. Quito y Calle Victor Argudo
Cel: 0969135166 Correo electrónico: meradaniel164@gmail.com
La Unión - Quininde - Esmeraldas

Mera, D. (2022). Hoja membretada.

3.7.3 Canal de distribución y puntos de ventas

El canal de distribución y punto de venta físico de Calzados Daniel es su establecimiento ubicado en las calles Av. Quito y Calle Víctor Argudo de la parroquia La Unión, cantón Quininde de la provincia de Esmeraldas, Ecuador.

3.7.3.1 Distribución.

- El principal canal de distribución serán los establecimientos como tiendas, micromercado, bazares, entre otros.
- Se distribuirá el promocionará el calzado mediante las redes sociales.

3.7.3.2 Punto de Venta.

- Calzado Daniel no tendrá inicialmente sucursales para la venta directa al cliente, solo se realizará la comercialización a través de su oficina matriz.

3.7.3.3 Contacto.

- Tarjetas de presentación.



- E-mail.
- WhatsApp.



- Facebook.



- Instagram



3.7.3.4 Correspondencia.

- A través de mail corporativo.

3.7.3.5 Negociación.

- Directa en el establecimiento.
- Vía telefónica.

3.7.3.6 Financiamiento.

Tabla 17. Financiamiento publicidad

Tarjetas de presentación	100 unidades	\$3,33
Publicidad en Facebook	3 veces por mes	\$10,00
Publicidad en Instagram	3 veces por mes	\$10,00
Publicidad en Tik-Tok	3 veces por mes	\$10,00
Rotulo Fluorescente	1 rotulo	\$10,00
TOTAL		\$43,33
TOTAL ANUAL		\$519,96

Mera, D. (2022). Financiamiento publicidad.

La Unión – Quininde - Esmeraldas.

3.7.4 Riesgo y oportunidades del negocio

El riesgo más importante que actualmente enfrenta, no solo Calzados Daniel, sino también todo establecimiento comercial, es la emergencia sanitaria nacional a causa del COVID 19.

Todo establecimiento debe cumplir con las medidas necesarias de bioseguridad, sobretodo en el proceso de venta, en donde se involucra la compra de y venta de los calzados. Ya que en estos pasos los empleados manipulan directamente cada uno de los productos.

La oportunidad más grande que tiene Calzado Daniel es la de posicionarse en un mercado que debido a la emergencia por el COVID 19 ha ido en caída.

Si bien es cierto que a raíz de la emergencia sanitaria los establecimientos comerciales se han visto perjudicados, a tal manera de que muchos de ellos tuvieron que cerrar sus puertas, el día de hoy es todo lo contrario, el país de a poco está tratando de regresar a la normalidad, y con esto los nuevos establecimientos están surgiendo y creciendo debido a los nuevos sistemas de servicios que se vieron obligados a implementar.

Uno de estos es la tecnología, que ayuda a: realizar compras online, así como también para el pago realizados mediante banca móvil o transferencias bancarias, sin dejar de resaltar la gran ayuda que brindan las redes sociales para una publicidad digital que puede llegar a centenares de personas, es por eso también que una de las grandes oportunidades que tiene Calzados Daniel es la de posicionarse en un mercado digital cada vez más creciente.

3.8 Fijación de Precios

3.8.1 Fijación de precios.

Los precios presentados a continuación han sido calculados para un solo cliente. Se toma en cuenta el costo de los productos de compra, y a este valor se le van a sumar porcentajes de diversos factores que intervienen en el momento de la comercialización, por ejemplo:

- Gastos administrativos
- Utilidad
- IVA
- Costo de servicio

El precio de cada par de zapatos se va reflejar el porcentaje de estos valores ya detallados, luego de una sumatoria de estos se define el precio final del producto.

A continuación, se presentan los costos de los productos que más se venden actualmente.

- Zapatos Casuales para caballeros.
- Zapatos de tacos para damas.
- Zapatillas para niños y niñas.
- Zapatos deportivos para hombres y mujeres.
- Zapatos tipo botin.
- Botas de taco para mujeres.

3.8.2 Productos que se comercializara.

Tabla 18. Precios de Compra.

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN		
		COSTOS ESTÁNDARES DE LOS CALZADOS		
NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO:	Calzados Daniel		Código: 001	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	07/02/2022		Administrador: Daniel Mera	
PRODUCTO	MEDIDA	COSTO UNIDAD	COSTO DOCENA	IMAGEN DEL PRODUCTO
Zapatos Deportivos para hombres y mujeres	Unida	\$ 18,00	\$ 216,00	
Zapatos Casuales	Unidad	\$ 15,00	\$ 180,00	
Zapatos de Taco	Unidad	\$ 12,00	\$ 144,00	
Zapatillas	Unidad	\$ 3,00	\$ 36,00	
Sandalias	Unidad	\$ 4,00	\$ 48,00	
Zapatos tipo Botín	Unidad	\$ 20,00	\$ 240,00	
Botas de Taco	Unidad	\$ 22,00	\$ 264,00	

Mera, D. (2022). Productos.

Tabla 6. Precios Comparativos.

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN	
		COSTOS ESTÁNDARES DE LOS CALZADOS	
NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO:	Calzados Daniel		Código: 002
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	07/02/2022		Administrador: Daniel Mera
PRODUCTO	CALZADOS DANIEL	ALMACEN DE VENTA DE ZAPATILLAS	BAZAR
Zapatos Deportivos para hombres y mujeres	\$ 20,00	\$ 25,00	\$ 20,00
Zapatos Casuales	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 25,00
Zapatos de Taco	\$ 15,00	\$ 18,00	\$ 22,00
Zapatillas	\$ 6,00	\$ 7,00	\$ 6,00
Sandalias	\$ 6,00	\$ 7,00	\$ 8,00
Zapatos tipo Botín	\$ 25,00	\$ 30,00	\$ 28,00
Botas de Taco	\$ 30,00	\$ 35,00	\$ 35,00

Mera, D. (2022). Productos.

3.9 Implementación del negocio

3.9.1 Arriendo del local.

Tabla 7. Arriendo del local.

ARRIENDO DEL LOCAL		
Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$150.00	\$900.00	\$1.800,00

Mera, D. (2022). Arriendo del local.

3.9.2 Equipos de computación.

Tabla 81. Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Laptop HP	1	\$ 869,00	\$ 869,00
Impresora EPSON L355	1	\$365,00	\$ 365,00
Caja Registradora	1	\$53,00	\$ 53,00
TOTAL			\$ 1.283,00

(ver en Anexo 1)

Mera, D. (2022). Equipos de computación.

La Union– Quininde - Esmeraldas.

3.9.3 Muebles y enseres.

Tabla 9. Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escritorio	1	\$160,00	\$ 160,00
Silla Giratoria	1	\$ 69,99	\$ 69,99
Dispensador de Agua	1	\$ 134,99	\$ 134,99
Caja Parlante	1	\$ 79,50	\$ 79,50
Exhibidores	3	\$ 65,00	\$ 195,00
Vitrinas de Vidrio	2	\$ 200,00	\$ 400,00
Espejos	3	\$ 20,00	\$ 60,00
Plancha Triplex	5	\$ 97,50	487,50
TOTAL			\$ 1.586,98

(ver en Anexo 2)

Mera, D. (2022). Muebles y enceres.

La Union– Quininde - Esmeraldas.

3.9.4 Equipos industriales de seguridad.

Tabla 10. Equipos industriales de seguridad

EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Extintor (polvo seco) 10 Lb	1	\$18,00	\$18,00
Bomba de mano desinfectante	2	\$7,00	\$14,00
Rótulos de señalética (baño, salida, normas de bioseguridad, extintor, aforo)	5	\$2,00	\$10,00
TOTAL			\$66,64

(ver en Anexo 3)

Mera, D. (2022). Equipos industriales de seguridad.

3.9.5 Suministros de oficina.

Tabla 11. Suministros de oficina.

SUMINISTROS DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Papel bond, 1 resma	1	\$3,40	\$3,40
Grapadora	1	\$4,50	\$4,50
Grapas (caja)	1	\$1,15	\$1,15
Caja 3 resaltadores	1	\$1,80	\$1,80
Esferos BIC (rojo, azul, negro)	3	\$0,40	\$1,20
Perforadora	1	\$3,00	\$3,00
Libreta	2	\$0,57	\$1,14
Carpeta de cartón	20	\$0,22	\$4,40
Tijera	1	\$0,45	\$0,45
TOTAL			\$21,04
TOTAL ANUAL			\$252,48

(ver en Anexo 4)

Mera, D. (2022). Suministros de oficina.

3.9.6 Servicios básicos.

Tabla 12. Servicios básicos

SERVICIOS BÁSICOS	
DESCRIPCIÓN	Pago Mensual
Agua	\$ 10,00
Luz	\$ 10,00
Teléfono	\$ 10,00
Internet	\$ 20,00
TOTAL	\$ 50,00
TOTAL ANUAL	\$ 600,00

Mera, D. (2022). Servicios básicos.

3.9.7 Materiales de limpieza.

Tabla 13. Materiales de limpieza

MATERIALES DE LIMPIEZA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escoba de cerda pequeña	1	\$ 3,50	\$ 3,50
Fundas basura industriales (10 unidades)	1	\$ 1,75	\$ 1,75
Pala de Basura	1	\$ 2,50	\$ 2,50
Jabón líquido manos 1 Gal	1	\$ 5,99	\$ 5,99
Papel higiénico jumbo 200 metros	4	\$ 1,00	\$ 4,00
Toalla de papel	2	\$ 3,50	\$ 7,00
Alcohol antiséptico gel 1 Gal	1	\$ 9,50	\$ 9,50
TOTAL			\$34,24
TOTAL ANUAL			\$ 410,00

(ver en Anexo 5)

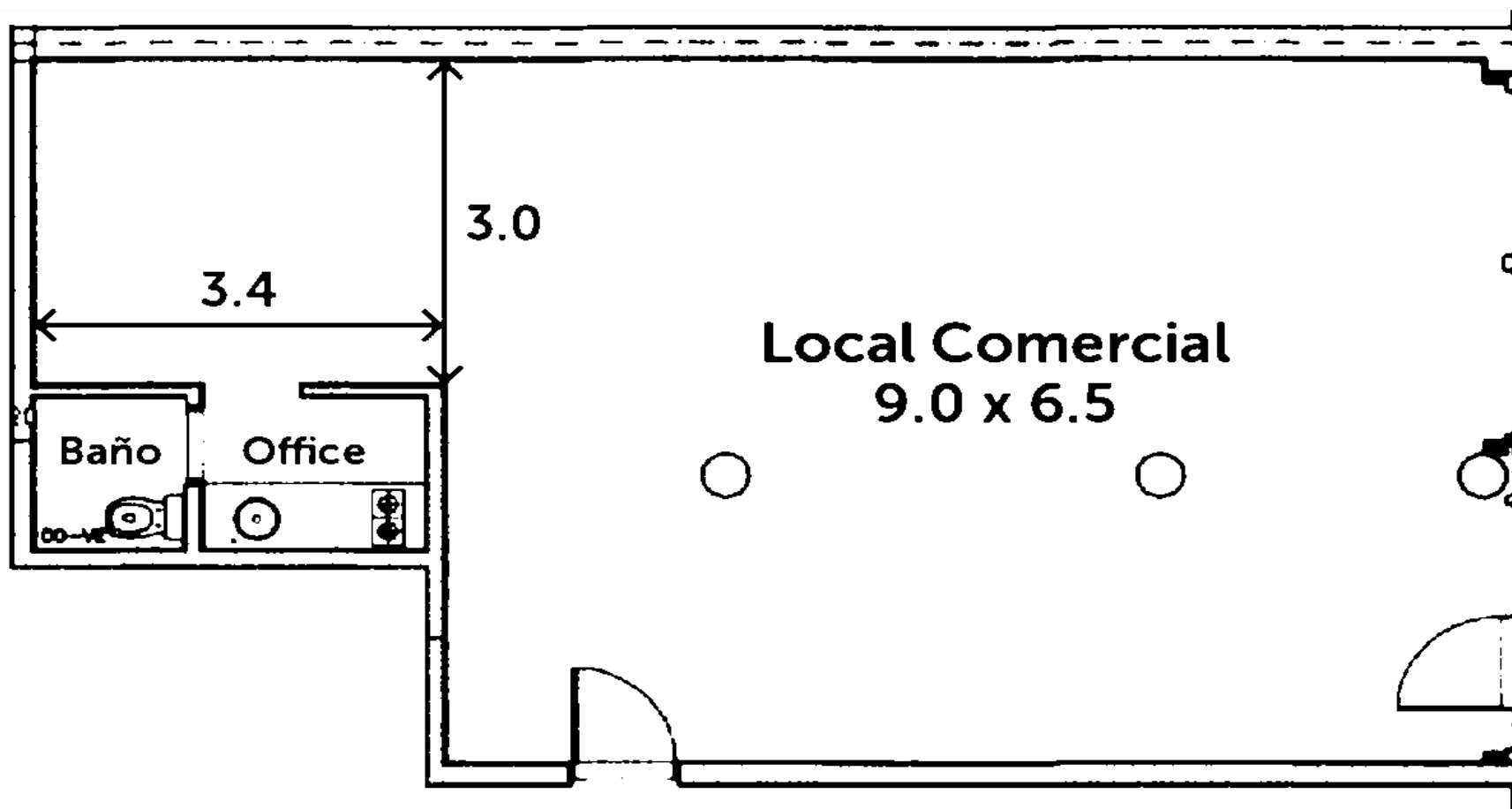
Mera, D. (2022). Materiales de limpieza.

3.10 Estudio arquitectónico

Se toma en cuenta para el diseño del Local la capacidad instalada, el número de trabajadores que va a tener la empresa y el aforo que se manejará (10 personas). Se ha considerado el espacio que necesitarán los vendedores para moverse con tranquilidad en el cumplimiento de sus actividades. Se ha agregado espacios específicos para bodegas.

3.10.1 Estructura interna del establecimiento.

Ilustración 24. Estructura del establecimiento.



Mera, D. (2022). Estructura del establecimiento.

La Unión – Quininde – Esmeraldas.

4 PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

Con el fin de dar cumplimiento a todas las disposiciones y normativas que rigen a nivel local y nacional para el negocio, se realizaron los siguientes trámites y permisos pertinentes.

4.1 Servicio de Rentas Internas / SRI

Para legalizar el establecimiento Calzados Daniel y tener permiso del SRI se debe tener los siguientes documentos.

- Formulario de solicitud para el registro del RUC.
- Cédula de identidad (Presentación)
- Certificado de votación (Presentación)
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente.

4.2 Impuesto al valor Agregado

La Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno Vigente, nos da a conocer los siguientes aspectos a considerar para el pago del impuesto en base al emprendimiento a poner en marcha:

- Es un impuesto que grava al valor de las transferencias locales o importaciones de bienes muebles, en todas sus etapas de comercialización y al valor de los servicios prestados.

- Quienes hayan pagado el IVA podrán utilizarlo como crédito tributario en los casos contemplados en la Ley de Régimen Tributario Interno.
- Las personas y sociedades que presten servicios y/o realicen transferencias o importaciones de bienes.
- Este impuesto se declara y paga de forma mensual cuando las transacciones gravan una tarifa y/o cuando se realiza retenciones de IVA y de forma semestral cuando las transacciones gravan tarifa 0%. (SRI, 2022, p. 1)

4.3 Impuesto a la Renta

El Impuesto a la Renta se aplica sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales o extranjeras. El ejercicio impositivo comprende del 1 de enero al 31 de diciembre.

Ilustración 25. Impuesto a la renta para personas naturales 2022

Fracción Básica	Exceso hasta	Impuesto sobre la fracción básica	% de impuesto sobre la fracción excedente
0	11.310	0,00	0%
11.310	14.410	0,00	5%
14.410	18.010	155,00	10%
18.010	21.630	515,00	12%
21.630	31.630	949,40	15%
31.630	41.630	2.449,40	20%
41.630	51.630	4.449,39	25%
51.630	61.630	6.949,39	30%
61.630	100.000	9.949,39	35%
100.000		23.378,88	37%

Fuente: <https://www.jezl-audidores.com/index.php/tributario/101-tabla-de-impuesto-a-la-renta-ir-2021-2020-y-2019-personas-naturales-ecuador>

La declaración de Impuesto a la Renta es obligatoria para todas las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o no en el país, conforme los resultados de su actividad económica; aun cuando la totalidad de sus rentas estén constituidas por ingresos exentos, a excepción de:

- Los contribuyentes domiciliados en el exterior, que no tengan representante en el país y que exclusivamente tengan ingresos sujetos a retención en la fuente.

- Las personas naturales cuyos ingresos brutos durante el ejercicio fiscal no excedieren de la fracción básica no gravada.

La normativa tributaria define a estos contribuyentes como "sujetos pasivos".
(SRI, 2022, p.1)

4.4 Régimen Simplificado para emprendedores y Negocios Populares (RIMPE)

Todos los negocios de personas naturales o jurídicas que inicien actividades, al momento de la inscripción en el RUC, se incluirán en el régimen RIMPE desde el primer año de operación.

Se consideran negocios populares aquellos negocios de personas naturales con ingresos brutos existentes de hasta veinte mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 20.000,00) en el ejercicio económico del año inmediatamente anterior.

Se incluyen en este régimen a los artesanos y emprendedores. Es importante considerar que para que una persona sea considerada como artesano, deberá cumplir con los parámetros establecidos en la Ley de Fomento Artesanal. Así también, un emprendedor deberá constar en el Registro Nacional de Emprendimiento RNE, para beneficiarse de los incentivos de la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación.

Para el caso de negocios populares, el pago de la cuota establecida en la tabla progresiva incluye el pago del Impuesto al Valor Agregado generado por la transferencia de bienes, prestación de servicios o derechos que abarque su actividad de conformidad con la Ley.

Esto quiere decir que los negocios populares, que son aquellos con ingresos brutos de hasta \$20,000.00 (veinte mil dólares de los Estados Unidos), pagarán una cuota única de \$60.00 dólares que incluye el pago del Impuesto a la Renta y el Impuesto al Valor Agregado. (Hidalgo, 2021, p.3).

4.5 Permiso de los Bomberos

Para obtener el permiso de funcionamiento, debe presentar al cuerpo de bomberos la siguiente documentación:

- Solicitud de inspección de local
- Informe favorable de la inspección;
- Copia del RUC; y,
- Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados), (Si la actividad aplica).
- Presentar informe de compatibilidad de uso de suelo para los siguientes establecimientos: Centros de tolerancia, cantinas, bares, karaokes, discotecas, licorerías, distribuidoras de gas, bodegas de combustible, estaciones de servicios – gasolineras, asaderos, carpinterías, granjas agrícolas, fábricas en general, y otros establecimientos que se encuentren regulados en el PD y OT.

Según su taxonomía: Clasificación de los servicios de la institución que permite proporcionar de una manera eficaz los requisitos para un determinado servicio.

4.6 Permiso para locales medianos (Desde 101 m2 hasta 499 m2)

- Extintor de 10 lbs. de polvo químico seco PQS (ABC), uno por cada 50 m2. Debe instalarse a una altura de 1.50 mts. del piso al soporte.
- Lámparas de emergencia que estarán ubicadas en todas las vías de evacuación y puertas de salida.
- Instalaciones eléctricas en buen estado.
- Sistema de detección de humo con panel centralizado (no a batería ni pila).
- Letreros de evacuación “SALIDA” que estén con fondo verde y letras blancas en formato de 30 cms x 20 cms. Deben instalarse en vías de evacuación. Puede ser tipo reflectivo o foto luminiscente.
- Letrero de “SALIDA” de tipo luminoso constante a batería o foto luminiscente en la parte superior de la puerta principal y alterna.
- Apertura de las puertas en sentido de la evacuación, es decir, de adentro hacia afuera. Se prohíbe la implementación de cualquier dispositivo de cierre que impida el ingreso o egreso de personas.
- Puerta de emergencia debidamente señalizada con letrero de “SALIDA” de tipo luminoso constante a batería o foto luminiscente.
- Escaleras de emergencia en caso de ser requeridas.
- Plan de Emergencia y Evacuación será presentado mediante el formato de entrega firmado por el representante legal. (Cuerpo de Bomberos Quininde, 2022)

4.7 Patente Municipal

La patente municipal se paga una vez por año y su valor está calculado por cada municipio. En este caso la Municipalidad de Quininde. 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.

4.8 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.

- Ingresar a la página web del IESS www.iess.gob.ec.
- Escoger la opción empleador-registro nuevo empleador.
- Ingresar el número de RUC o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico).
- Ingresar 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, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.

Tabla 14. Derechos y Obligaciones del Trabajador.

DERECHOS	OBLIGACIONES
Derecho a la jubilación por vejes	Desempeñar el servicio contratado bajo la dirección del patrón o de su representante.
Derecho a la jubilación por invalidez.	Ejecutar el trabajo con la eficiencia, cuidado y esmero apropiados y en la forma, tiempo y lugar convenidos.
Derecho a la pensión de Monte Pío	Observar buenas costumbres durante el trabajo.

Mera, D. (2022). Derechos y Obligaciones del Trabajador.
La Unión – Quininde – Esmeraldas.

Tabla 15. Derechos y Obligaciones del Empleador.

DERECHOS	OBLIGACIONES
Derecho de recibir la prestación del trabajo.	Cumplir con las normas y reglas.
Derecho a tener las contribuciones del trabajador al sistema de la seguridad social y sindicales.	Realizar las actividades que le indicaron en el tiempo convenido con su jefe.
Derecho a premiar diferencialmente al personal.	Cumplir con sus funciones laborales.

Mera, D. (2022). Derechos y Obligaciones del Empleador.
La Unión – Quininde – Esmeraldas.

5 PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

5.1 Objetivo de área

Calzados Daniel puede aportar numerosas soluciones al objeto de mitigar el impacto perjudicial. En los ambientes interiores a través de la Limpieza origina un efecto mínimo sobre la salud de las personas y el medio ambiente.

Este incluye la combinación de programas de limpieza eficientes, prácticas y soluciones innovadoras.

Valorar la protección del Medio Ambiente como principal responsabilidad del local comercial, y velar por que ésta se lleve a cabo en todas las funciones y áreas de la actividad que realiza la empresa. Se remarca que la protección del Medio Ambiente es cosa de todos los que forman la empresa Calzados Daniel por lo que se debe proceder en cada situación con un comportamiento responsable tanto dentro como fuera de la empresa.

Es por eso que el compromiso de cumplir de forma exigente aquellas disposiciones legales ambientales vigentes aplicables a esta actividad, así como de los requisitos que la organización suscriba. La reducción de los impactos ambientales derivados del uso y consumo de agua, de energía y a gestión inadecuada de los residuos, es la tarea central de la política de protección ambiental.

Se controlará en la empresa Calzados Daniel el cumplimiento de la protección ambiental con el fin de verificar el buen funcionamiento de dicha protección y adecuar los objetivos y metas a la naturaleza y magnitud de los impactos ambientales provocados por las actividades, productos y servicios.

5.2 Impacto ambiental

Identificación de impactos ambientales que pueda ocasionar Calzados Daniel.

Los problemas de tipo medioambiental que Calzados Daniel identifica en el sector de comercialización de calzados se puede dividir fundamentalmente en tres campos:

- Residuos.
- Ruidos.
- Atmosfera

Si bien hoy en día, y teniendo en cuenta la tendencia hacia la prevención de la contaminación en contra de la corrección, otro campo importante sería también el consumo de recursos. En cuanto al caso particular de la comercialización de calzados:

5.2.1 Residuos

- Productos de limpieza.
- Deshechos de la ejecución de limpieza (trapos sucios, filtros, suciedad extraída,).
- Residuos orgánicos e inorgánicos (papeles, cartones, envoltorios,)

Ilustración 26. Basureros para reciclaje



Fuente: https://es.123rf.com/photo_13142023_colecci%C3%B3n-de-grandes-contenedores-de-basura-latas-de-basura-de-colores-con-la-marca-de-reciclaje.html?vti=mjccmps1esavfno802-1-22

5.2.2 Atmósfera

La contaminación atmosférica, en la actualidad es la contaminación menos relevante en comercialización de calzados. El tipo de contaminación atmosférica más común:

- Emisiones difusas.
- Generación de CFC's de los aerosoles utilizados para las limpiezas.

Ilustración 27. La Atmosfera.



Fuente: https://www.google.com/search?q=atmosfera&rlz=1C1CHZN_esEC965EC965&sxsrf=APq-WBuljT_bZ3R1skPKzsz8UoNW7nEg

5.2.3 Ruidos

La contaminación fundamental por ruidos es debida a la utilización de parlantes para la publicidad de los productos que ofrece Calzados Daniel. En estos casos en cuanto a niveles de ruido hay que tener en cuenta:

- Niveles de ruido máximos marcados por las ordenanzas municipales.

El ruido es una contaminación ambiental difícil de cuantificar y de eliminar ya que en el mismo intervienen varios aspectos.

Ilustración 28. El Ruido.



Fuente: https://www.google.com/search?q=sonido&rlz=1C1CHZN_esEC965EC965&sxsrf=APq-WBuBNPqTM13ZuE987o77zutCnOrw:1646598712128&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=2ahUKewi7tcWagrL2AhX1SzABHV15AxEQ_AUoAXoECAEQAw&biw=1366&bih=625&dpr=1

Otros factores medioambientales relacionados con el sector comercial:

- Consumos.
- Aguas.
- Energía.
- Combustibles.

Tabla 16. Evaluación del impacto ambiental Suelo y Atmosfera.

AREA	ACTIVIDAD	ASPECTO	IMPACTO	MEDIDAS DE MITIGACIÓN
ADMINISTRATIVO	Uso de impresora	Generación de residuos sólidos (papel)	Contaminación del suelo	Reciclar y clasificar los residuos en basureros de colores para entregar a la empresas recicladora “Torres”
	Uso de iluminación	Generación de residuos de lámparas, focos.	Contaminación del suelo.	Disminuir el consumo de energías en horas innecesarias / entregar a la recicladora los residuos una vez cumplida su vida útil.
OPERATIVA	Comercialización o venta de calzados	Generación de residuos sólidos (cartón, fundas, periódico)	Contaminación del suelo	Reciclar y clasificar los residuos en basureros de colores para entregar a la empresas recicladora “Torres”
	Limpieza	Generación de CFC’s de los aerosoles utilizados para las limpiezas.	Contaminación Atmosférica	Adquirir productos sin toxinas ni productos químicos

Mera, D. (2022). Evaluación del impacto ambiental Suelo y Atmosfera.

La Unión – Quininde – Esmeraldas.

5.2.4 Medidas para contrarrestar los impactos generados por Global limpieza.

- Realizar formación continuada al personal para garantizar una correcta manipulación, dosificación y uso de los productos de limpieza.
- Reducir la generación de residuos durante el servicio y hacer una correcta gestión de los mismos, utilizando las respectivas clasificaciones de residuos.
- Evitando el desperdicio innecesario el agua.
- Reducir, reciclar y reutilizar.

5.3 Impacto social

5.3.1 Igualdad de género

La igualdad de género se refiere a “la igualdad de derechos, responsabilidades y oportunidades de las mujeres y los hombres” que se pueda tener a lo largo de la vida de la empresa. Calzados Daniel priorizará la participación igualitaria de hombres y mujeres

5.3.2 Generar empleo

Calzados Daniel genera empleos a las personas del sector tanto a personas no profesionales y profesionales, de acuerdo a los perfiles para los cargos solicitados. Están capacitados para formar un personal con amplia experiencia y conocimiento.

Considerando también la equidad de género en todos los campos con participación igualitaria de hombres y mujeres. Incentivando al personal de la empresa Calzados Daniel administrativos y trabajadores, pago de horas extras, cumpleaños. Canasta navideña a la familia de los empleados y trabajadores de Calzados Daniel.

5.3.3 Atracción de empleados

Calzados Daniel mantendrá una política que incluya una gestión empresarial que sea eficiente y responsable de manera que los empleados y trabajadores se sientan motivados y seguros del lugar de trabajo y empiecen a rendir al máximo en sus actividades encomendadas a cada uno.

6 PROCESO FINANCIERO

6.1 Introducción

En el siguiente capítulo se detalla el análisis financiero de la empresa y para esto fueron utilizadas las siguientes herramientas, con el fin de analizar la viabilidad económica financiera de Calzados Daniel.

6.2 Activos Fijos

El activo fijo se refiere al bien que posee una empresa o negocio, sea tangible o intangible. Una de sus características es que no pueden convertirse en liquidez a corto plazo.

Los activos fijos son necesarios para el funcionamiento de una empresa, se toman en cuenta los edificios, vehículos, quipos industriales y de seguridad, equipos de computación y muebles (Kueski, 2020), sumando como total de activos fijos para la empresa se tiene: \$2.936,62. (Ver tabla 17).

Tabla 17. Activos Fijos.

ACTIVOS FIJOS	
Muebles y enseres	\$ 1.586,98
Equipos de Computación	\$ 1.283,00
Equipos Industriales de seguridad	\$ 66,64
Total	\$2.936,62

Mera, D. (2022). Activos Fijos.
La Unión – Quinde – Esmeraldas.

6.3 Activos diferidos

Concierne a todos los gastos o inversión para la creación de la empresa. Activos diferidos hace referencia a los bienes y servicios por lo que una empresa paga de forma anticipada, aunque, no necesariamente, hayan sido utilizados. (Ver tabla 18).

Tabla 18. Activos diferidos

ACTIVOS DIFERIDOS	
Inscripción Compañía (SAS)	\$00,00
Gastos legales	\$150,00
Permisos funcionamiento	\$100,00
Patentes municipales	\$100,00
Permiso de Bomberos	\$100,00
Total	\$450,00

Mera, D. (2022). Activos Diferidos.

La Unión – Quininde – Esmeraldas.

6.4 Capital de trabajo

El capital de trabajo es la cantidad necesaria de recursos para que una empresa o institución financiera pueda realizar sus operaciones con normalidad. El capital de trabajo es el dinero con que se cuenta para hacer funcionar el negocio en el día a día, lo que implica el dinero suficiente para compra de mercancías, pago de salarios, de servicios públicos, arrendamientos, etc. (Peñaloza, 2008).

En lo que concierne al establecimiento, mensualmente se tiene un costo de materia prima \$600,00; servicios básicos (agua, luz, teléfono, internet) el valor de \$50,00; de sueldos y salarios de \$1.414,30 y los gastos de publicidad de \$43,33. Dando un total de gasto mensual de \$2.312,80. Este valor fue multiplicado por un año que se estipula el capital de trabajo dando como un total de \$28.354,04 (Ver tabla 19).

Tabla 19. Capital de trabajo

Capital de Trabajo	Mensual	Anual
Sueldos	1.414,30	16.971,60
Servicios Básicos	50,00	600,00
Material Oficina	21,04	252,48
Material Limpieza	34,17	410,00
Alquiler Local	150,00	1800,00
Publicidad	43,33	519,96
Adquisición de Materia Prima	600,00	7.800,00
Total Inversión	\$ 2.312,80	\$ 28.354,04

Mera, D. (2022). Capital de Trabajo.

La Unión – Quininde – Esmeraldas.

La inversión total son todos los gastos que se efectúan, teniendo en cuenta activos fijos, diferidos y capital de trabajo de la empresa. (Ver tabla 20).

Tabla 20. Detalles de inversión

TOTAL DE INVERSIÓN	
Total Activos Fijos	2.936,62
Total Activos Diferidos	450,00
Total Capital de Trabajo	28.354,04
Total	\$ 31.740,96

Mera, D. (2022). Detalles de Inversión.

La Unión – Quininde – Esmeraldas.

6.5 Sueldos

A continuación, se detalla el cuadro de sueldos con todos los beneficios legales, incluido el aporte al IESS, con valores mensuales y anuales (Ver tabla 21).

Tabla 21. Sueldos

PERSONAL ADMINISTRATIVO		
VALORES	Administrator	Vendedor
SUELDO	\$550,00	\$425,00
DECIMO TERCERO	\$41,67	\$41,67
DECIMO CUARTO	\$33,33	\$33,33
APORTE IESS PATRONAL (11,15%)	\$55,75	\$55,75
APORTE IESS PERSONAL (9,45%)	\$47,25	\$47,25
FONDOS RESERVA	\$41,65	\$41,65
COSTO MENSUAL USD	\$769,65	\$644,65
COSTO ANUAL USD	\$9.235,80	\$7.735,80

Mera, D. (2022). Sueldos.

La Unión – Quininde – Esmeraldas.

El total de sueldo a pagar incluido todos los beneficios legales es de \$16.971,60 anual.

6.6 Depreciación activos fijos.

La depreciación es la disminución del valor del activo fijo que se produce por su uso y desgaste, lo cual disminuye su valor económico. La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes: (Castro, 2011)

- Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.
- Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.
- Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.
- Equipos de cómputo y software 33% anual

En esta tabla 22, se verá la cuantificación económica del desgaste por el paso del tiempo de los bienes. Los activos fijos para el establecimiento son los siguientes: equipos de computación con un 33.33 % y muebles y enseres con el 10 % dando así un total de \$592,99.

Tabla 22. Depreciación de activos fijos

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS			
		% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN
Equipos Industriales	66,64	10%	6,66
Equipos de Computación	1283,00	33,33%	427,62
Muebles y Enseres	1586,98	10%	158,69
Total			592,99

Mera, D. (2022). Depreciación de Activos Fijos.

La Unión – Quinde – Esmeraldas.

6.7 Amortizaciones

Este es el valor que recupera la empresa por constitución de la misma. La Amortización del establecimiento es de un 20% que a su vez equivale a \$90,00, ya que el monto por constitución equivale a \$450,00 (Ver tabla 23.)

Tabla 23. Porcentaje Amortización

AMORTIZACIONES			
PORCENTAJE 4MORTIZACIÓN			
Gastos de Constitución de la empresa	\$ 450.00	20%	\$ 90.00

Mera, D. (2022). Porcentajes Amortización.

La Unión – Quinde – Esmeraldas.

6.8 Tabla de amortización

A continuación, se presenta la tabla de amortización, que incluye el valor de \$15000 que se pedirá a una entidad bancaria, calculando el pago en 5 años, con una tasa de interés del 14%. (Ver tabla 24).

Tabla 24. Amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
MONTO	\$17.000,00			
TASA	14%			
PLAZO	5			
PERIODO	DIVIDENDO	PAGO INTERES	PAGO CAPITAL	SALDO
0	-	-	-	17000
1	4951,82	2.380,00	2.571,82	14.428,18
2	4951,82	2.019,95	2.931,88	11.496,30
3	4951,82	1.609,48	3.342,34	8.153,97
4	4951,82	1.141,56	3.810,26	4.343,70
5	4951,82	608,12	4.343,70	0,00
		24759,10	7.759,10	

Mera, D. (2022). Tabla de Amortización.

La Unión – Quininde – Esmeraldas.

La tabla indica el manejo de pago de la suma de 17.000,00, llegando al año 5, el pago de interés de \$608,12 y a su vez el pago capital de \$4.343,70 para que al final del periodo establecido nos dé un saldo de cero dólares.

6.9 Estructura capital

Una organización puede financiarse con recursos propios (capital) o con recursos pedidos en préstamo (pasivos). La proporción entre una y otra cantidad es lo que se conoce como estructura de capital, esta es la mezcla específica de deuda a largo plazo y de capital que la empresa utiliza para financiar sus operaciones. (Esparza, s.f.).

La estructuración de capital para el presente proyecto se encuentra formado de la siguiente manera: Capital Propio con la suma de \$ 15.000,00, que equivale a una estructura del 47%; costo 13% con una tasa de descuento de 6,1 %.

Por consiguiente, el Capital Financiero es de \$17,000.00 con una estructura del 53%, el costo es del 14 % que otorga el 7,4% de tasa de descuento; con un total de inversión de \$32,000.00, que en la suma total nos da una estructura del 100% y TMAR (tasa mínima de rendimiento) que es la suma de las tasas de descuento con un total de 13,5% valor indicador de la factibilidad de la empresa (Ver tabla 25)

Tabla 25. Estructura de capital.

ESTRUCTURA DE CAPITAL					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	\$ 15.000,00	47%	13%	6,1%	
Capital Financiero	\$ 17.000,00	53%	14%	7,4%	
TOTAL INVERSION	\$ 32,000,00	100%		13,5%	TMAR

Mera, D. (2022). Estructura de Capital.

La Unión – Quininde – Esmeraldas.

6.10 Punto de equilibrio

En la siguiente tabla N° 26, se aprecian los costos fijos que va a tener la empresa y son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos (Peñaloza, 2008).

El valor se calculó con los valores de arriendo, sueldos y servicios básicos divididos para los 12 meses, el valor total mensual es de \$2.214,30 (Ver tabla 26)

Tabla 26. Costos fijos

COSTOS FIJOS MENSUAL	
Arriendo	150,00
Sueldos	1.414,30
Servicios Básicos	50,00
Materia Prima	600,00
Total	\$ 2.214,30

Mera, D. (2022). Costo Fijo.

La Unión – Quininde – Esmeraldas.

El margen de contribución es el resultado de restar los costes variables al precio de venta, es decir son los beneficios de una compañía sin considerar los costos fijos. Para Calzados Daniel se tomó en cuenta los gastos administrativos. (Ver tabla 27).

Tabla 27. Margen de contribución

Producto	Precio Unitario de Venta	Costo Unitario de Compra	Margen de Ganancia
Zapatos Deportivos para hombres y mujeres	\$ 22,00	\$ 16.50	\$ 5,50
Zapatos Casuales	\$ 22,00	\$ 15.00	\$ 5
Zapatillas	\$ 6,00	\$ 3.00	\$ 3
Sandalias	\$ 6,50	\$ 3.00	\$ 3,50
Zapatos tipo botín	\$ 25,00	\$ 19.00	\$ 6
Total Promedio precio / costo	\$ 16,30	\$ 11,50	\$ 5,00

Mera, D. (2022). Margen de Contribución.

La Unión – Quininde – Esmeraldas.

El punto de equilibrio es uno de los elementos centrales en cualquier tipo de negocio pues nos permite determinar el nivel de ventas necesario para cubrir los costes totales, es decir es la cantidad de producto o servicio que se debe vender para recuperar el dinero que se invirtió al iniciar el negocio, sin recibir ganancias.

Una vez que la empresa alcanza el equilibrio entre los costos totales y los ingresos totales, proyectará sus ventas para ser rentable y empezará a producir ganancias (Moreno, 2021).

Tabla 28. Punto de equilibrio

Precio - costo del producto/servicio referencial		
Precio	16,30	
Costo	11,50	
Ganancia	5,00	MARGEN DE CONTRIBUCION

Mera, D. (2022). Punto de Equilibrio.

La Unión – Quininde – Esmeraldas.

P. Ventas Mensuales = Costo fijo Mensual / Margen de Contribución

P. Ventas Mensuales = 2.214,30/ 5.00

Ventas Mensuales = 442.86

Ventas Diarias = 14,80

Ventas Proyectadas 442,86 unidad diarias por el 50% de preferencia de consumo de calzado en la encuesta de opinión pregunta 2

V. P. = 403,40*1.5

V. P = 664,29

Tabla 29. Ventas /costos

VENTAS PROYECTADAS			
NÚMERO	VALOR	TOTAL	
665	10565,6	126786,60	VENTAS
665	7974,0	95688,00	COSTO

Mera, D. (2022). Ventas / Costo.

La Unión – Quininde – Esmeraldas.

6.11 Costo de ventas

El costo de venta se basa en un periodo de cinco años en el mismo que se tiene las ventas proyectadas para conocer los valores del primer año.

La tabla N^a 30 es contemplada a 5 años con un crecimiento país del 1% aproximadamente, las ventas contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$2.207,95 mientras que para el año 5 se espera una utilidad neta de \$21.498,96.

Tabla 30. Costo de ventas.

ESTADO DE RESULTADOS						
	0	1	2	3	4	5
VENTAS		126786,60	131870,74	137158,76	142658,83	148379,44
COSTO DE VENTAS		95688,00	98568,21	101535,11	104591,32	107739,52
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		10854,60	33302,53	35623,65	38067,51	40639,93
SUELDOS		1414,30	1456,87	1500,72	1545,89	1592,43
SERVICIOS BASICOS		600,00	618,06	636,66	655,83	675,57
MATERIAL OFIC. Y LIMPIEA		662,48	682,42	702,96	724,12	745,92
ALQUILER AUTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ALQUILER		1800,00	1854,18	1909,99	1967,48	2026,70
PUBLICIDAD		519,96	535,61	551,73	568,34	585,45
DEPRECIACIONES		592,99	592,99	592,99	592,99	592,99
AMORTIZACIONES		90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
UTILIDAD OPERATIVA		5174,87	27472,41	29638,59	31922,86	34330,88
GASTOS FINANCIEROS		2380,00	2019,95	1609,48	1141,56	608,12
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		2794,87	25452,46	28029,11	30781,30	33722,76
BASE IMPOSITIVA		586,92	9226,52	10160,55	11158,22	12224,50
UTILIDAD NETA		2207,95	16225,94	17868,56	19623,08	21498,26

Mera, D. (2022). Costo de Ventas.

La Unión – Quininde – Esmeraldas.

6.12 Flujo de caja

El flujo de caja se refiere a la información sobre los recursos que genera una empresa, tanto los flujos de entrada como de salida, en un periodo de tiempo específico, brinda la información sobre los ingresos y gastos, permitiendo determinar la solvencia y liquidez que posee la empresa (Esparza, s.f.)

Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$32.000,00, mientras que para el 5 año esta aumentará a \$17.837,55 ya que en este año se recupera el capital de trabajo (Ver tabla 31).

Tabla 31. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		5174,87	27472,41	29638,59	31922,86	34330,88
DEPRECIACION		592,99	592,99	592,99	592,99	592,99
AMORTIZACION		90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
- BASE IMPOSITIVA		586,92	9226,52	10160,55	11158,22	12224,50
- GASTOS FINANCIEROS		2380,00	2019,95	1609,48	1141,56	608,12
- PAGO CAPITAL		2.571,82	2.931,88	3.342,34	3.810,26	4.343,70
+ VALOR DE SALVAMENTO						0
+ CAPITAL DE TRABAJO						0
- REPOSICION DE ACTIVOS				0		
= FLUJO NETO DE CAJA	-32.000,0	319,12	13.977,05	15.209,20	16.495,80	17.837,55

Mera, D. (2022). Flujo de Caja.

La Unión – Quininde – Esmeraldas.

6.13 Calculo del TIR y el VAN

Para finalizar el análisis financiero se tiene el último paso que es el del cálculo del VAN y el TIR que consiste en:

6.13.1 VAN (Valor Actual Neto)

El VAN es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un VAN traer el valor presente todas las proyecciones obtenidas en el flujo de caja menos la inversión; el VAN es bueno cuando es mayor a cero; por consiguiente, el VAN en la empresa es de \$ 8.377,00; por lo tanto, el negocio es factible.

6.13.2 TIR (Tasa Interna de Retorno)

La Tasa Interna de Retorno (TIR), es el porcentaje de beneficio o pérdida que conllevará cualquier inversión y está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN) es igual a cero. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. (Software DELSOL, s.f.)

TIR valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de la empresa posee un valor de 24,85 % que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la empresa en cuestión, teniendo una diferencia del 13,77% con el TMAR (Ver tabla 45).

Tabla 32. VAN/ TIR

CALCULO DEL TIR Y EL VAN	
VAN	12.646,39
TIR	29,27%
TMAR	13,55%

Mera, D. (2022). VAN / TIR.

La Unión – Quininde – Esmeraldas.

7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Para concluir este trabajo de tesis, este capítulo se dedicará a mostrar las conclusiones y recomendaciones obtenidos a lo largo del trabajo en este proyecto.

7.1 Conclusiones:

- Esta investigación tuvo como objetivo identificar la factibilidad para la implementación de un local para la comercialización de calzado. Con base en un análisis cuantitativo y cualitativo de las diferentes marcas, tipo y diseños de calzados.
- De acuerdo con los resultados obtenidos de la encuesta con preguntas cerradas y apoyándose en un análisis del sector se identificó los gustos y preferencias de los consumidores, obteniendo así excelentes resultados positivos del cual se derivó a la implementación y creación de la microempresa.
- En cuanto a la publicidad, básicamente se decidió mantener un punto de venta siendo este el local, y también se realizarán varias publicaciones en redes sociales y a su vez promociones especiales y concursos para incentivar la compra de los productos ofrecidos, se realizará la creación de una página web donde habrá un carrito de compra que facilitará el proceso, adicional participarán en ferias para emprendedores para promocionarse.
- En cuanto al plan financiero se tomaron en cuenta algunos puntos que se creen que son esenciales para poder sustentar el proyecto, principalmente se realizó el análisis de la demanda donde se obtuvo que mi target al que va dirigido son jóvenes de 15 a 25 años de edad los cuales utilizan zapatos deportivos y que adquieren de acuerdo a las necesidades, se estableció una proyección de ingresos y gastos a cinco años.

7.2 Recomendaciones

- Se sugiere al administrador de la microempresa de tomar cursos estadísticos a cerca de las redes sociales con el objetivo de conocer los días buenos y malos para realizar anuncios, publicidad y descuentos; por lo tanto, no descuidar el sitio web. Así mismo tomar clases de moda que vayan de acuerdo a la tendencia actual con el fin de innovar modelos exclusivos y dar grandes significados de uso, es decir asesoramiento de parte de ellos para el cliente según la ocasión.

- A su vez se recomienda realizar pequeñas investigaciones de mercado a través del sitio web con más frecuencia para seguir conociendo a profundidad los gustos, las preferencias y la necesidad del cliente y así poder adquirir y obtener nuevos modelos que vayan de acuerdo a los resultados.

- Se recomienda que Calzados Daniel, siga tomando en cuenta los gustos, estilos y preferencia de los clientes potenciales, para no obtener productos que no van a ser adquiridos, tener definido los productos con mayor cantidad y que de manera limitada, para no tener stock de productos, para esto tener en cuenta las tallas, los colores, las marcas, diseños, entre otros factores que nos arroja la investigación de mercados.

- Se recomienda la investigación, y adquisición de nuevos productos con base a innovaciones funcionales en los zapatos, para los diferentes sectores de consumo, tanto como para hombres y mujeres para todas las edades, puesto a que cubriría necesidades insatisfechas.

BIBLIOGRAFÍA

- (GoogleMaps, 2020) Ubicación. Recuperado de <https://www.google.com/maps/@0.1358756,-79.4032828,18z>
- IESS. (11 de 01 de 2021). IESS. Obtenido de <https://www.iess.gob.ec/home-preguntas-frecuentes/>
- Castro, I. (2011). Depreciación de Activos Fijos. Recuperado el 24 de Agosto de 2021, de <https://todoconta.com/depreciacion-activos-fijos/>
- Esparza, J. (s.f.). Estructura de capital. Recuperado el 25 de Agosto de 2021, de <http://web.uqroo.mx/archivos/jlesparza/acpef140/3.3a%20Estructura%20capital.pdf>
- Kueski, S. (2020). Qué es un activo fijo: definición. Recuperado el 23 de Agosto de 2021, de <https://kueski.com/blog/finanzas-personales/emprender/que-es-un-activo-fijo/>
- Moreno, M. (2021). El Punto de Equilibrio del negocio y su importancia estratégica. Recuperado el 25 de Agosto de 2021, de <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-punto-de-equilibrio-y-su-importancia-estrategica>
- Peñaloza, M. (2008). Administración del capital de trabajo. Recuperado el 23 de Agosto de 2021, de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942157009.pdf>
- Software DELSOL. (s.f.). Tasa interna de retorno (TIR). Recuperado el 25 de Agosto de 2021, de <https://www.sdelsol.com/glosario/tasa-interna-de-retorno-tir/>

ANEXOS:

Anexo 1



Nuevo | 192 vendidos

Hp Pavilion 15-eh1070 Amd Ryzen 7 5700u 512gb Ssd 8gb Ram

U\$S 869

Pago a acordar con el vendedor
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Color: Azul

Epson L4160 \$365 / L4260 \$375 Wifi Duplex Inc. Factura

U\$S 365

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Color: black

Cantidad: 1 unidad (2313 disponibles)

[Comprar ahora](#)



Nuevo | 353 vendidos

Caja Registradora Caja De Dinero Cajon Gaveta Zkteco 508

U\$S 53

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Quito
[Ver costos de envío](#)

¡Última disponible!

[Comprar ahora](#)

Anexo 2



Silla De Oficina Ejecutiva Giratoria Ergonomica Includo Iva

U\$S 64⁹⁹

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.

[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)

[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (279 disponibles)

Comprar ahora



Dispensador Surtidores De Agua Tcl Agua Fria + Agua Caliente

U\$S 134⁹⁹

Pago a acordar con el vendedor

[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)

[Ver costos de envío](#)

Color: Gris

Cantidad: 1 unidad (1850 disponibles)

Comprar ahora



Esteras Y Gondolas (Somos Fabricantes)

U\$S 65

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo.

[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)

[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (53 disponibles)

Comprar ahora

1 años de garantía de fábrica.



Hermoso Mostrador Horizontal De Vidrio

U\$S 200

Pago a acordar con el vendedor
Acepta efectivo.

[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor

[Ver costos de envío](#)

Color: Caqui

¡Última disponible!

Comprar ahora

Anexo 3



Nuevo | 2 vendidos

Extintores 10 Libras Pqs
Nuevos Importadores De Equipos



U\$S 17⁹⁹

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Quito
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (27 disponibles)

Comprar ahora



Señalética Fotoluminiscente
Norma Inen Salida De Emergencia

U\$S 6⁷²

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Quito
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (99 disponibles)

Comprar ahora



Sensor Desinfectante De Manos
Dispensador De Jabon

U\$S 5⁹⁹

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Quito
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (900 disponibles)

Comprar ahora

CIPETRA LAS GRISETAS
Jardines Ruelas Justicia 5688
Venta de Cerdos y Chinos en Colinas
Venta de por Menor de cerdos en Colinas
Venta de por Menor de Chinos
Venta de por Menor de cerdos
P.O. Box 1000 Las Grijetas, San Juan, P.R. 00951
Tel: (787) 232-1111
Fax: (787) 232-1112

FACTURA
RUC: 89043092001
S# 0003788
AUTORIZACIÓN DE FACTURA

FECHA: 25/10/2018 TEL: (787) 232-1111
CLIENTE: [Handwritten Name]
DIRECCIÓN: [Handwritten Address]
TELÉFONO: [Handwritten Phone]

CANT.	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. TOTAL
	[Handwritten Description]		13.00

FORMA DE PAGO

Efectivo	<input checked="" type="checkbox"/>
Cheque electrónico	<input type="checkbox"/>
Transferencia electrónica	<input type="checkbox"/>
Otro	<input type="checkbox"/>

TOTAL SPOT 13.00
Total con IVA
Total con IVA 9%
IVA 12.5 3.54
VALOR TOTAL 16.54

[Handwritten Signature]

IMPORTE: [Handwritten Amount] [Handwritten Date]
[Handwritten Address]
[Handwritten Phone]

Anexo 5

numbero José Ruiz Rauseo
 Calle San Francisco, Qta. Los Guarichos, Urb. Prados del Este
 Caracas, Miranda, Zona Postal 1080
 Telf: (0212) 326 58 83 - Cel: (0412) 597 47 90
 numberojoseruiz@gmail.com
 RIF: V-103393848

N° de FACTURA: 0388
 LUGAR Y FECHA DE EMISION
 Caracas, 15/10/2018
 N° de Control 00- 0388

Nombre o Razón Social: Condominio Resollos Cuadros IV RIF/CI: 3-31032404-2
 Domicilio Fiscal:
 Telf.:

Cantidad	Concepto / Descripción	Precio Unitario	Total
26	Bolsas Negras 40Kg	30	780
02	Cloro 1LTS	80	160
01	Guautes	360	360
01	Ajax Polvo	169	169
01	Desinfectante 1LTS	120	120
01	Palo Para Escoba	69	69

Equipo:
 Condominio Resollos Cuadros IV
 RIF: 3-31032404-2



ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UN LOCAL PARA LA
COMERCIALIZACIÓN DE CALZADO EN LA
PARROQUIA LA UNIÓN DEL CANTÓN QUININDÉ
DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS

El objetivo de la presente encuesta es recolectar datos que sirvan para garantizar la rentabilidad económica en la creación de un local comercial, como trabajo de emprendimiento de estudiante, en la provincia de esmeraldas, el análisis determinara la calidad, gustos y preferencias de los posibles clientes por adquirir los calzados, por lo que solicito su sinceridad al responder cada una de las siguientes preguntas.