



**CARRERA: TECNOLOGÍA SUPERIOR EN  
ADMINISTRACIÓN**

**TEMA:**

**“Proyecto de factibilidad para la creación de una tienda online  
de zapatos de la ciudad de Quito.”**

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

**AUTOR: Anthony Amador Rivera Carrera**

**TUTOR: MSc. Jeannina Minga**

**D.M. Quito, 28 de febrero 2023**

## **DEDICATORIA**

Le dedico el resultado de este trabajo a toda mi familia. Principalmente, a mis padres que me apoyaron siempre en los momentos malos y en los menos malos. Gracias por enseñarme a afrontar las dificultades sin perder nunca la cabeza y enseñarme valores que han formado mi carácter.

También quiero dedicarle este trabajo a mi fortaleza, apoyo, orgullo, inspiración y compañera de vida Jalynne. Por su paciencia, apoyo, amor y lo más valioso para mí, que es su tiempo. Me ayudado mucho en el camino para este trabajo y en cualquier otra situación, ayudándome a mantener el equilibrio y todo con su mejor disposición hacia mí. Nunca dejaré de estar agradecido por eso.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a mi tutor por tomarse el tiempo para ayudarme paso a paso con este trabajo, con sus correcciones, recomendaciones y su paciencia, gracias por su guía u buena disposición.

Agradezco a todas las personas que me han ayudado en este camino, a mis padres por su apoyo en todo aspecto, como apoyo emocional y económico, gracias a su apoyo he podido seguir adelante y ahora a punto de cumplir una nueva meta.

Agradezco igual a mi compañera de vida Jalyne que ha estado en cada paso que he dado dándome su mejor versión, consejos, y sobre todo amor que me ha alimentado y fortalecido para seguir siempre adelante.

## **AUTORÍA**

Yo, Anthony Amador Rivera Carrea autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

**Anthony Rivera**

D.M. Quito, 28 de febrero del 2023

**MS.c Jeannina Minga**

**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.

MS.c Jeannina Minga

D.M. Quito, 28 de febrero del 2023

## **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. Jeannina Minga** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el Sr. Anthony Amador Rivera Carrera por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO.- El Sr. Anthony Amador Rivera Carrera realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de una tienda online de zapatos en la ciudad de Quito.”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **MS.c Jeannina Minga**.

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. Jeannina Minga** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sr. Anthony Amador Rivera Carrera, como autor del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de una**

**tienda online de zapatos en la ciudad de Quito.”**, 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.

**MS.c Jeannina Minga**  
**Carrera**

**Anthony Amador Rivera**

D.M. Quito, 28 de febrero del 2023

## ÍNDICE

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
nueva meta.	3
AUTORÍA	4
CERTIFICACIÓN	5
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA	
6	
ÍNDICE DE TABLAS	13
ÍNDICE DE GRÁFICOS	16
RESUMEN	18
ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	20
<b>Creación de la empresa .....</b>	<b>20</b>
<b>Descripción de la empresa .....</b>	<b>20</b>
<i>Importancia</i> .....	21
<i>Características</i> .....	21
<i>Actividad</i> .....	21

Tamaño y distribución de la empresa .....	22
<i>Necesidades que satisfacer</i> .....	22
<b>Localización de la empresa</b> .....	<b>23</b>
<b>Filosofía empresarial</b> .....	<b>24</b>
<b>Políticas</b> .....	26
<b>FODA</b> .....	27
<b>Desarrollo organizacional</b> .....	<b>28</b>
<i>Tipo de Estructura</i> .....	28
<b>Centralización – Descentralización</b> .....	29
<b>Organigrama empresarial</b> .....	<b>29</b>
<b>PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING</b>	<b>31</b>
<b>Objetivo de mercadotecnia</b> .....	<b>31</b>
<b>Investigación de mercado</b> .....	<b>31</b>
<b>Plan de Muestreo</b> .....	<b>32</b>
<b>Análisis de las encuestas</b> .....	<b>33</b>
<b>Pregunta 1</b> .....	33
<b>Pregunta 2</b> .....	<b>34</b>
<b>Pregunta 3</b> .....	35

	10
<b>Pregunta 4.</b> ....	37
<b>Pregunta 5.</b> ....	38
<b>Pregunta 6.</b> ....	39
<b>Pregunta 7.</b> ....	40
<b>Pregunta 8.</b> ....	41
<b>Pregunta 9.</b> ....	42
<b>Pregunta 10.</b> ....	44
<b>Análisis General.</b> .....	48
<b>Entorno empresarial</b> .....	<b>48</b>
<b>Microentorno</b> .....	48
<b>Macroentorno</b> .....	50
<b>Producto y servicio</b> .....	<b>53</b>
Producto Esencial .....	53
Calidad.....	53
Estilo.....	54
Marca .....	54
Producto aumentado. ....	54
<b>Plan de introducción al mercado</b> .....	<b>55</b>
Distintivos y Uniformes .....	55

Riesgo y oportunidades del negocio.....	62
<b>Equipos de computación.....</b>	<b>67</b>
<b>Muebles y enseres .....</b>	<b>67</b>
<b>Servicios básicos.....</b>	<b>68</b>
<b>Materiales de limpieza.....</b>	<b>69</b>
PROCESO DERECHO EMPRESARIAL	70
<b>Reserva de un nombre.....</b>	<b>70</b>
PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL	74
<b>Objetivos Sociales .....</b>	<b>75</b>
Fin de la pobreza.....	75
PROCESO FINANCIERO	77
<b>Introducción .....</b>	<b>77</b>
<b>Inversión .....</b>	<b>77</b>
<b>Activos fijos .....</b>	<b>77</b>
<b>Capital de trabajo.....</b>	<b>78</b>
<b>Inversión total .....</b>	<b>79</b>
<b>Sueldos .....</b>	<b>80</b>

<b>Depreciación de activos fijos.....</b>	<b>81</b>
<b>Tabla de amortización capital financiado. ....</b>	<b>81</b>
<b>Estructura de capital.....</b>	<b>83</b>
<b>TMAR (Tasa Mínima de Rendimiento) .....</b>	<b>83</b>
<b>Punto de equilibrio .....</b>	<b>84</b>
<b>Margen de contribución.....</b>	<b>84</b>
<b>Costo de ventas .....</b>	<b>86</b>
<b>Flujo de caja.....</b>	<b>88</b>
<b>Cálculo del VAN y el TIR .....</b>	<b>89</b>
VAN (Valor Actual Neto) o VPN .....	89
Tir (Tasa Interna de Retorno) .....	90
Interpretación del TIR .....	91
 Referencias	95

**ÍNDICE DE TABLAS**

Tabla n° 1 tabulación 1 .....	30
Tabla n° 2 tabulación 2 .....	31
Tabla n° 3 tabulación 3 .....	32
Tabla n° 4 tabulación 4 .....	33
Tabla n° 5 tabulación 5 .....	34
Tabla n° 6 tabulación 6 .....	35
Tabla n° 7 tabulación 7 .....	36
Tabla n° 8 tabulación 8 .....	37
Tabla n° 9 tabulación 9 .....	38
Tabla n° 10 tabulación 10 .....	39
Tabla n° 11 tabla de proveedores .....	41
Tabla n° 12 tabla de plan de marketing .....	53
Tabla n° 13 receta estándar 1 .....	54

Tabla n° 14 receta estándar 2.....	55
Tabla n° 15 receta estándar 3.....	56
Tabla n° 16 receta estándar de producción 1.....	57
Tabla n° 17 receta estándar de producción 2.....	59
Tabla n° 18 receta estándar de producción 3.....	60
Tabla n° 19 arriendo.....	61
Tabla n° 20 equipos industriales.....	62
tabla n° 21 vehículo.....	62
Tabla n° 22 equipos de computación.....	62
Tabla n° 23 muebles y enseres.....	63
Tabla n° 24 equipos industriales de seguridad.....	64
Tabla n° 25 suministros de oficina.....	65
Tabla n° 26 servicios básicos.....	65
Tabla n° 27 materiales de limpieza.....	66
Tabla n° 28 inversiones.....	76

Tabla n° 29 activos diferidos .....	77
Tabla n° 30 capital de trabajo .....	78
Tabla n° 31 detalles de inversión.....	78
Tabla n° 32 sueldos.....	78
Tabla n° 33 decimos.....	79
Tabla n° 34 sueldos totales.....	79
Tabla n° 35 depreciación activos fijos.....	79
Tabla n° 36 amortizaciones .....	80
Tabla n° 37 capital .....	80
Tabla n° 38 amortización .....	81
Tabla n° 39 datos punto de equilibrio.....	81
Tabla n° 40 margen de contribución .....	82
Tabla n° 41 punto de equilibrio .....	82
Tabla n° 42 ventas / costos.....	82
Tabla n° 43 costos de ventas.....	83
Tabla n° 44 flujo de caja.....	84
Tabla n° 45 cálculo del van/ tir .....	85

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico n°1 pirámide de maslow .....	16
Gráfico n°2 ubicación de la empresa.....	18
Gráfico n°3 organigrama de empresa .....	23
Gráfico n°4 tabulación 1 .....	30
Gráfico n°5 tabulación 2.....	31
Gráfico n°6 tabulación 3.....	32
Gráfico n°7 tabulación 4.....	33
Gráfico n°8 tabulación 5.....	34
Gráfico n°9 tabulación 6.....	35
Gráfico n°10 tabulación 7.....	36
Gráfico n°11 tabulación 8.....	37
Gráfico n°12 tabulación 9.....	38

Gráfico n°13 tabulación 10.....	39
Gráfico n°14 micro entorno de empresa.....	40
Gráfico n°15 macro entorno de empresa .....	42
Gráfico n°16 tarjeta de presentación .....	50

**“Proyecto de factibilidad para la creación de una tienda online de zapatos en la ciudad de Quito.”**

**Anthony Amador Rivera Carrera**

Ing. Christian Carvajal

D.M. Quito 28 de febrero del 2023

**RESUMEN**

Como vemos en el primer capítulo, Shoes Rivers nació para satisfacer las necesidades de las personas que buscan zapatos distintivos, de calidad, económicos y asequibles. La tienda es importante porque la industria del calzado ha crecido y ha creado empleos que ayudan a combatir la pobreza. La tienda se venderá en línea, con ventas primero en la ciudad de Quito y luego en todo el país. Como se explicó en el documento, “Shoes Rivers” atenderá las necesidades de identificación y seguridad física, la empresa estará ubicada en la ciudad de Quito, y la filosofía empresarial será brindar el mejor servicio, calidad, postventa, moda, etc. Considerando siempre en su empresa valores como: amabilidad, amabilidad, respeto, altruismo, trabajo en equipo y humildad. Una cosa que destaca esta tienda es su finalidad, que es: cumplir con las expectativas de los clientes en cuanto a servicio, productos y nuestro seguimiento postventa, para así posicionarnos cada vez mejor, tanto en redes sociales, por ejemplo:

para aumentar las ventas. y popularidad, buena rentabilidad a medida que crece el negocio.

Desde su estrategia y organigrama comercial, es una empresa pequeña con solo dos personas que ejecutan todo el proceso, lo cual, por supuesto, es temporal porque se necesitan más personas para luego poder contar con mayor talento humano.

Se puede observar en la investigación de mercado realizada con la ayuda de encuestas que da resultados positivos y también ayuda a formular pautas sobre cómo iniciar una estrategia de marketing. Por lo tanto, si una estrategia bien planificada y ejecutada se utiliza de manera óptima, puede aumentar la probabilidad de éxito. Para “Shoes Rivers” es tan importante como cualquier otra marca tener una identidad, una personalidad, algo por lo que la marca pueda ser reconocida, y se ve que “Shoes Rivers” realmente funciona en ese sentido, tiene sus propias características, calidad, estilo, branding, aumento de productos, insignias y uniformes, etc. para hacerse un hueco en el mercado. El producto "Shoes Rivers" proporcionará una buena rentabilidad basada en el cálculo de la financiación y los precios de cotización. Teniendo en cuenta que la ganancia alcanza el 200%, de utilidad.

Teniendo en cuenta el entorno legal de la empresa, se seguirán todos los pasos y lineamientos necesarios, para que al momento de crear la empresa se observen todas las normas legales, y se observen todos los reglamentos y permisos necesarios para su normal funcionamiento.

Otro aspecto a considerar es el impacto ambiental y social, se trata de impactar positivamente tanto en base a los ODS; en lo que queremos trabajar: erradicación de la pobreza, no hambre, salud y bienestar, agua limpia y saneamiento, trabajo digno y crecimiento económico.

Al pasar por el proceso financiero, está claro que la empresa es rentable y capaz de capitalizar el crecimiento durante un período de 5 años con ventas por encima del valor del punto de equilibrio para el que se pretenden los cálculos.

## **ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**

### **Creación de la empresa**

En la ciudad de Quito “Shoes Rivers”, nacerá para cubrir la necesidad de las personas en busca de un calzado característico, con buena calidad, fácil de adquirirlo, y al mismo tiempo que estarán acordes al precio. Como sabemos el calzado es de suma importancia y más ahora en la actualidad que hay calzado para todo tipo de ocasión, por lo que será muy importante para nosotros satisfacer esta necesidad de nuevos y variados modelos que cumplan con estándares de calidad.

### **Descripción de la empresa**

### ***Importancia***

La empresa será importante para todas las personas que quieran adquirir cualquier tipo de calzado, que será de rápida entrega y podrá cubrir a toda la ciudad de Quito, incluso nivel nacional, “Shoes Rivers” será una tienda que provea de variados modelos de zapatos para todo tipo de personas de entre 11 a 50 años de edad.

También tendrá importancia en el ámbito laboral ya que la industria del calzado es muy grande y cada vez se expande más por lo que generara empleo contribuyendo así a acabar con la pobreza.

### ***Características***

“Shoes Rivers”, será una tienda online de zapatos que se manejará con envíos a toda la ciudad de Quito, ofertando diversos modelos y se planea un rápido crecimiento para pronto poder hacer envíos a nivel nacional.

Como se conoce para iniciar contará únicamente de dos personas, las cuales tienen conocimiento de administración y marketing, para poder encargarse de toda la logística, marketing y distribución de los pedidos.

Se tendrá un buen ambiente laboral iniciando ya con los dos socios, para que así cuando la empresa crezca es mismo ambiente se contagie y se mantenga. Al igual que en temas ambientales, los cartones donde se distribuirá los zapatos serán reciclables para así no sumar al deterioro ambiental.

### ***Actividad***

“Shoes Rivers”, será una tienda online con actividad comercial, destinada a todos las personas de Quito, y como se ha manifestado esperando que se lo pueda hacer también a nivel nacional, tendrá diversos modelos para escoger y se les brindará la mejor atención posible, así como también la mejor calidad y bonitos modelos.

### ***Tamaño y distribución de la empresa***

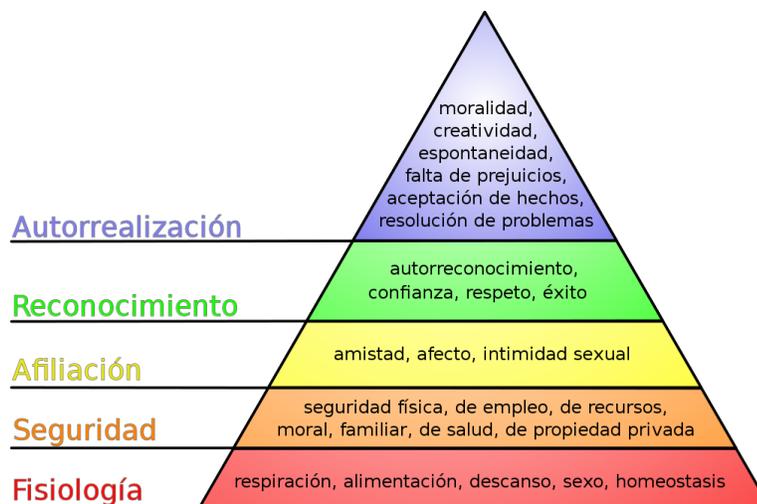
La empresa será de tipo compañía de responsabilidad limitada, ya que contará únicamente con dos socios y será de carácter comercial, contará únicamente con una bodega donde se almacenará el producto y se trabajará toda la logística, ya que la tienda es online y todo el proceso igual.

Obviamente se espera a futuro poder contar con una tienda física.

### ***Necesidades que satisfacer***

Ilustración 1

Pirámide de Maslow



Nota: de la pirámide de maslow “Shoes Rivers” satisface la necesidad de seguridad y afiliación.

Satisface la necesidad de reconocimiento, en este caso sería la de la confianza ya que se ha vivenciado que cuando se compra zapatos nuevos, modelos bonitos o costosos, la confianza e incluso la autoestima puede subir provocando confianza con el calzado que lleva.

Otra de las necesidades será la de seguridad física ya que se cubrirá con ciertos modelos específicos para ciertas circunstancias como por ejemplo botas seguras que se emplean en algunos trabajos

### **Localización de la empresa**

Como se había mencionado en esta parte podría ser una ventaja ya que es una tienda online y los pedidos se podrán hacer a nivel de todo Quito, como se manifestó anteriormente será de crecimiento rápido, podría ser en poco tiempo con pedidos a nivel nacional.

#### **Ilustración 2**

##### **Mapa de Quito**



Nota: Ubicación del mapa de la ciudad de Quito, donde “Shoes Rivers” podrá hacer entregas

### **Filosofía empresarial**

La filosofía empresarial de “Shoes Rivers” será la de darse a conocer como lo mejor respecto a calidad, atención, post venta, moda, etc. Para que de esta forma se pueda transmitir eso al cliente, ser uno más de ellos y brindar a los clientes la mejor atención como también el mejor producto. Tener nuestros valores muy marcados en la empresa como: la gentileza, la amabilidad, el respeto, el altruismo, el trabajo en equipo y la humildad. Al igual que siempre controlar el mejor ambiente laboral con todos nuestros socios y trabajadores de todo sector.

### ***Misión***

“Shoes Rivers” será una tienda online de zapatos que buscará comercializar los mejores modelos de calzado, cumpliendo con estándares de calidad y satisfacción de nuestros clientes de Quito y a nivel nacional. Con esto cubriremos la necesidad de un calzado distinguido y de buena calidad, enfocados en la satisfacción de todos nuestros clientes y comprometernos al 100% con su agrado incluso con la post venta para crecer y poder llegar a nuestra visión. Ofrecer un ambiente de trabajo sano y agradable con todos nuestros colaboradores teniendo siempre en cuneta nuestros valores empresariales.

### ***Visión***

“Shoes Rivers será una empresa de calzado líder en el país reconocida por satisfacer el 100% de nuestros clientes mientras crecemos como empresa y nos posicionamos ya no solo como una tienda, si no, una marca característica de calidad y elegancia, con valores empresariales muy bien implantados para ser y dar lo mejor en todo ámbito.

### ***Objetivos***

Cumplir con las expectativas de nuestros clientes respecto a la atención, al producto y a nuestro seguimiento post venta, para así de esa forma situarnos de mejor manera cada vez, tanto en redes sociales como aumentar en ventas y reconocimiento obteniendo buena rentabilidad a la par que crecemos como empresa.

#### ***Objetivos específicos:***

Tener un mínimo de 500 seguidores el primer mes e ir creciendo exponencialmente con estrategias de contenido hasta poder llegar a los 6000 seguidores el primer año.

Cada mes importar calzado y nuevos modelos para tener un amplio catálogo que ofrecer a nuestros clientes.

Tener siempre el stock necesario para cumplir con la demanda de nuestros clientes y satisfacer a la población

### ***Metas***

Alcanzar y mantener la rentabilidad en “Shoes Rivers”, dando también como resultado el aumento del valor de la empresa.

Convertirse en una empresa sustentable financieramente.

### ***Estrategias***

Campañas de marketing que incluso podrían ser con aliados

Contenido creativo periódicamente para sumar seguidores

Capacitaciones continuas para pequeños empresarios

Evaluaciones de resultados y debidas correcciones

### **Políticas**

#### ***La empresa***

Brindar capacitación de todas las áreas para que todo socio pueda actuar de mejor manera en cualquier acción.

Mantener siempre la armonía de trabajo para que el rendimiento sea al 100%

Siempre preservar la buena imagen de la empresa

Hacer sentir a nuestros clientes y asociados como beneficiarios de nuestra empresa

### ***Los trabajadores***

Mantener siempre buena imagen y disposición al 100%

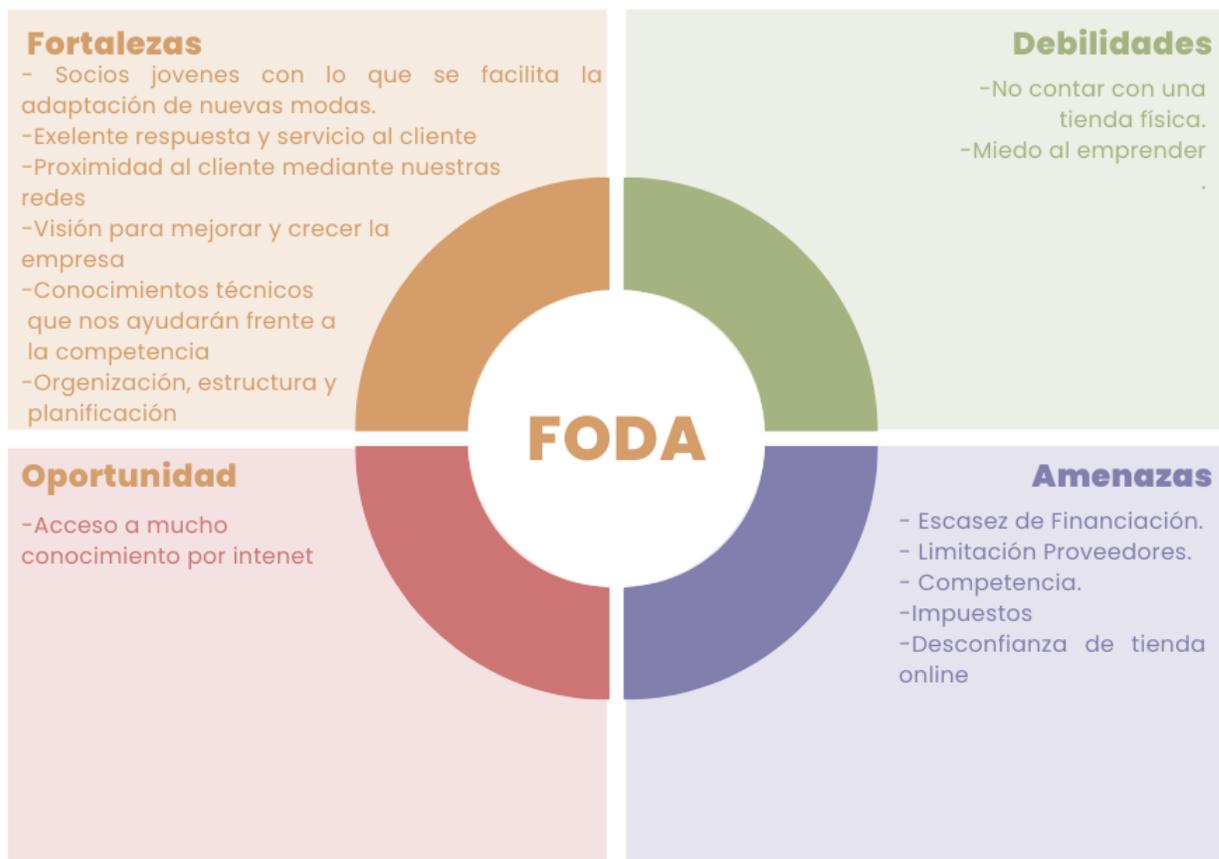
Tener responsabilidad ante la empresa

Mantener el ambiente laboral saludable

### **FODA**

Ilustración 3

FODA



Nota FODA de la empresa Shoes Rivers

## **Desarrollo organizacional**

### ***Tipo de Estructura***

En “Shoes Rivers” el tipo organizacional será lineal y funcional, ya que como se comentó al principio contará con dos únicos socios y se mantendrá el mismo tipo organizacional mediante se sigan ligando más socios a la empresa.

Será una empresa donde todos los socios podrán opinar sobre las decisiones y todos tendrán su respectiva función asignada dentro de la empresa.

### ***Procesos Estratégicos***

El CEO de “Shoes Rivers” será el encargado de la planificación estratégica, gestión administrativa, marketing y logística.

### ***Procesos Operacionales***

El CEO y su socio se encargarán de marketing, atención al cliente, proceso de importación, proceso de alistado del pedido y de post venta. Al igual que el cuidado de la tienda online y limpieza de la bodega.

EL CEO se encargará de entregar el pedido.

## Centralización – Descentralización

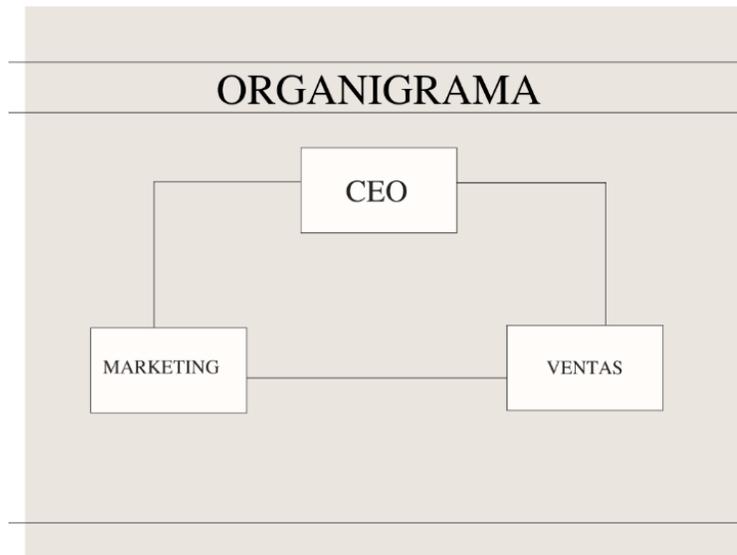
En “Shoes Rivers” se dará énfasis en la atención al cliente, la distinción de la empresa y la calidad del producto, para con esto obtener reconocimiento al mismo tiempo que crecimiento empresarial.

Por otro lado, la descentralización se dará en la competencia y comentarios negativos que se dará en el proceso de el posicionamiento de la tienda online

## Organigrama empresarial

Ilustración 4

Estructura organizacional



Nota Estructura organizacional de Shoes Rivers

## Mano de obra requerida

La mano de obra para el inicio de la empresa será de dos personas, el Ceo y el socio.

## Funciones específicas del puesto

Como son solo dos personas que conforman la empresa todas las funciones incluso los envíos se repartirán entre las dos personas.

Entre estas funciones esta: la importación del producto, el marketing y contenido para la tienda online, mantenimiento e innovación para la tienda, atención al cliente, alistar los pedidos, entregas del producto y limpieza de la bodega.

### Ilustración 5

#### Estructura organizacional

Funciones del puesto		CEO-SOCIO	
FUNCIONES	CEO	SOCIO	
Selección de nuevos modelos	✓	✓	
Realizar la negociación y flete con los proveedores	✓	✓	
Pagos del producto, flete e impuestos	✓	✓	
Recibimiento y organización del producto	✓	✓	
Atención al cliente y organización de la logística para la entrega del producto, junto con el seguimiento de post venta	✓	✓	
Campañas de marketing, así como mantenimiento de todas las redes	✓	✓	
Análisis empresarial, contabilidad, administración y limpieza	✓	✓	

## **Proceso de investigación de mercados y marketing**

### ***Objetivo de mercadotecnia***

Revisar con las diferentes técnicas y estudios de la mercadotecnia la rentabilidad del producto, así como dificultades que se pueda tener. Con esto el conocimiento adecuado para poder plantar estrategias que permitan llegar al mayor número de clientes potenciales y obtener un gran número de ventas y posicionamiento de nuestra tienda, mediante marketing digital. Al igual que también contar con más de 5000 seguidores en nuestras redes.

### ***Investigación de mercado***

En “Shoes Rivers” se realizó una investigación de mercado planteándonos como problema el saber si la tienda online sería aceptada por la población que se espera destinarse, por lo cual se escogió realizar una encuesta a una muestra de la población, para poder proceder a la recolección de datos importantes para determinar hipótesis en base a la problemática inicial, con lo cual se obtendrá un análisis que nos servirá para implementar y adaptar estrategias, Todo eso gracias a la investigación de mercado.

### ***Modalidad***

Se realizo una encuesta online en una muestra de 151 personas de entre 18-30 años de edad con 13 preguntas muy bien elaboradas para darnos la recolección de datos que necesitábamos específicamente para realizar una muy bien elaborada campaña de marketing.

### *Plan de Muestreo*

Para poder aplicar las encuestas se tomó un universo finito de personas que viven en Quito y que su edad se situaba entre los 18-30 años de edad. 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

$$n = \frac{250 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (250 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{345,654}{2,2954}$$

$$n = 151$$

## Análisis de las encuestas

### Pregunta 1

Tabla 1. *Pregunta 1*

<b>¿Cómo prefiere comprar su calzado?</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Ordena por internet (tienda online)	11	7.2%
Locales en Centros Comerciales	83	54.6%
Ferias	12	7.9%
Locales ubicados fuera de un Centro Comercial	27	18.4%
Tiendas Deportivas	15	9.9%
Tiendas físicas	1	0.7%
Me traen de otro país	2	1.4%
<b>TOTAL</b>	<b>151</b>	<b>100%</b>

*Nota: Tabla con las respuestas tabuladas*

Ilustración 7. Pregunta 1, gráfico pastel..

## ¿Cómo prefiere comprar su calzado?

153 respuestas



Nota: gráfico pastel de la pregunta 1

**Análisis:** En esta pregunta podemos ver que un resultado negativo se podría decir, ya que, la mayoría de los encuestados nos dicen que prefieren comprar sus zapatos en locales ya sea en centros comerciales o fuera de ellos, pero es sí son tiendas físicas y tan solo unos pocos en tienda online, por lo que se podría decir que tenemos que hacer un gran marketing para promocionar este medio de compra.

## Pregunta 2

Tabla 2

¿Tiene preferencia por alguna marca de calzado en especial?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	79	52%
NO	72	48%
<b>TOTAL</b>	<b>151</b>	<b>100%</b>

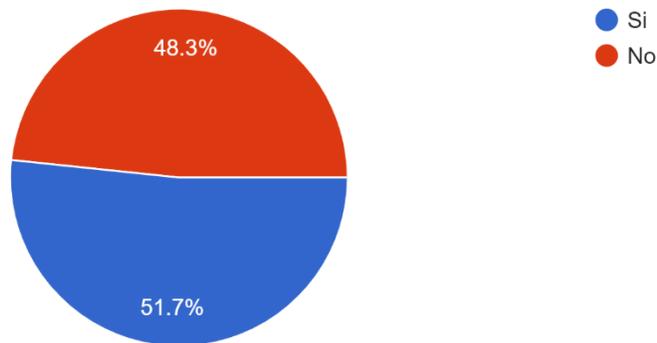
*Nota: Tabla con las respuestas tabuladas*

Ilustración 6

*Pregunta 2, gráfico pastel*

¿Tiene preferencia por alguna marca de calzado en especial?

151 respuestas



*Nota: gráfico pastel de la pregunta 2*

**Análisis:** Podemos analizar y deducir en esta pregunta de hecho muy cerrada que casi la mitad del público encuestado no tiene preferencia por alguna marca de calzado, por lo que podríamos aprovechar eso para vender zapatos de diferentes marcas.

### **Pregunta 3**

Tabla 3

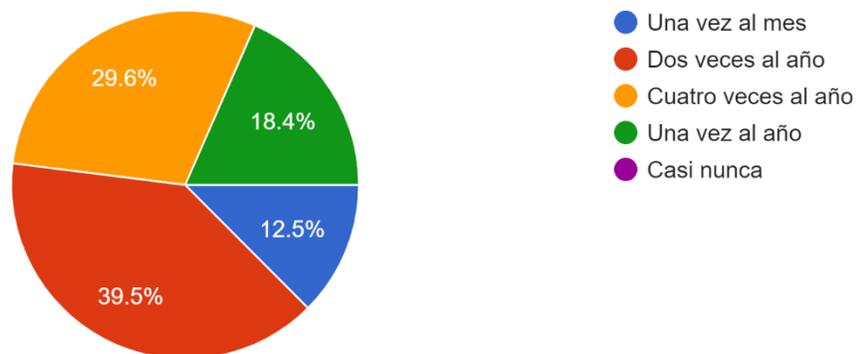
¿Cada que tanto tiempo adquiere calzado?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Una vez al mes veces	19	12.5%
Dos veces al año	60	39.5%
Cuatro veces al año	45	29.6%
Una vez al año	27	18.4%
Casi nunca	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>151</b>	<b>100%</b>

*Nota: Tabla con las respuestas tabuladas*

Ilustración 7

*Pregunta 3, gráfico pastel.*

¿Cada que tanto tiempo adquiere calzado?  
152 respuestas



*Nota: gráfico pastel de la pregunta 3*

**Análisis:** De esta pregunta sacamos un análisis positivo y conveniente para “Shoes Rivers”, ya que, la mayoría de encuestados compran zapatos dos veces al año, también una buena cantidad de encuestados hacen su compra de zapatos cuatro veces al año y de la respuesta casi nunca no hubo un encuestado que la marcará lo que nos

resulta beneficioso para la empresa, ya que, se muestra que habría una muy buena demanda del producto que nosotros ofertamos.

#### Pregunta 4.

Tabla 1

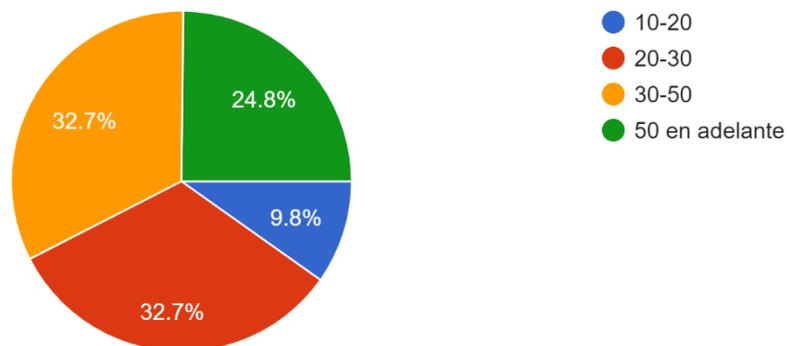
¿Cuál es el precio que está dispuesto a pagar por su calzado?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
10-20	15	9.8%
20-30	50	32.7%
30-50	49	32.7%
50 en adelante	38	24.8%
<b>TOTAL</b>	<b>151</b>	<b>100%</b>

Ilustración 8

Pregunta 4, gráfico pastel.

¿Cuál es el precio que está dispuesto a pagar por su calzado?

153 respuestas



Nota: gráfico pastel de la pregunta 4

**Análisis:** De esta pregunta podemos ya analizar un cierto precio ideal sabiendo lo que los encuestados están dispuestos a pagar viendo que la mayoría son precios de treinta dólares en adelante y solo la minoría escogen precios de entre 10 a 20 dólares.

### Pregunta 5.

**Tabla 2**

<b>¿Como prefiere comprar su calzado?</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Contado	110	72,1%
Crédito	33	21,4%
Tarjeta de debito	10	6,5%
<b>TOTAL</b>	<b>151</b>	<b>100%</b>

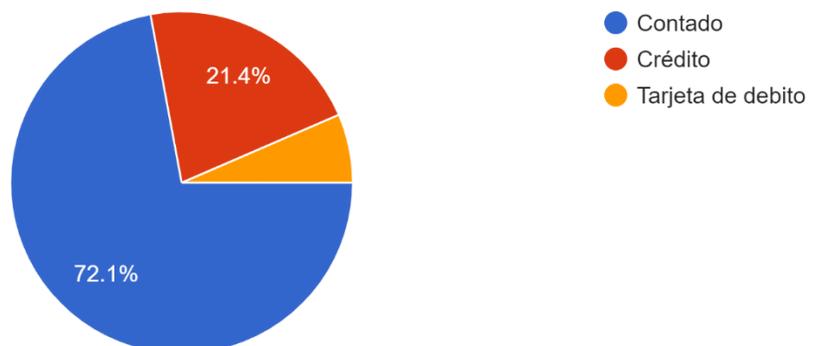
*Nota: Tabla con las respuestas tabuladas*

Ilustración 9

*Pregunta 5, gráfico pastel.*

¿Como prefiere comprar su calzado?

154 respuestas



*Nota: grafico pastel de la pregunta 5*

**Análisis:** En esta pregunta que se la hizo para obtener información sobre el modo preferido a pagar de las personas, podemos ver que la mayoría prefiere pagarlo al contado lo que sería en sí positivo para facilitar la compra online.

### Pregunta 6.

**Tabla 3**

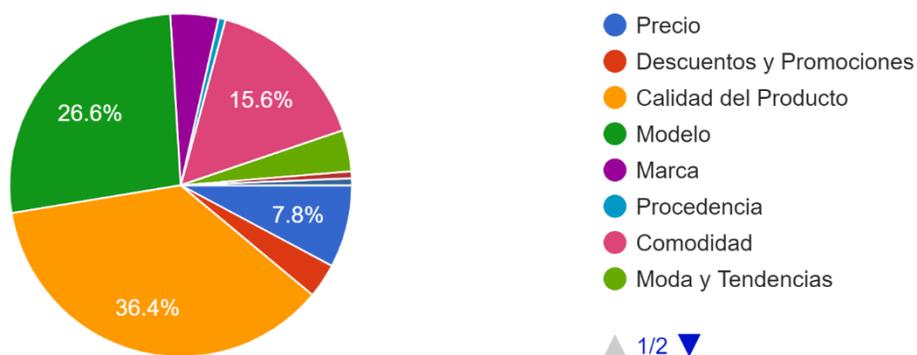
<b>¿Cuál es el factor más relevante al momento de escoger sus zapatos?</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Precio	12	7.8%
Descuentos y Promociones	5	3.2%
Calidad del Producto	55	36.4%
Modelo	41	26.6%
Marca	7	4.5%
Procedencia	1	0.6%
Comodidad	20	20
Moda y Tendencias	24	15.6%
Calidad y comodidad	1	0.6%
Precios y modelos	1	0.6%
<b>TOTAL</b>	<b>151</b>	<b>100%</b>

*Nota: Tabla con las respuestas tabuladas*

**Ilustración 10***Pregunta 6, gráfico pastel.*

¿Cuál es el factor más relevante al momento de escoger sus zapatos?

154 respuestas

*Nota: gráfico pastel de la pregunta 6*

**Análisis:** Esta fue una muy buena pregunta para así poder saber que es lo que más valora o es determinante al momento de hacer la compra para las personas, podemos ver que lo más determinante es la calidad del producto y el modelo, algo que se podía proveer, pero que ya nos lo confirman los encuestados

**Pregunta 7.****Tabla 4**

¿Compraría calzado en una tienda online?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	116	76%
No	37	24%
<b>TOTAL</b>	<b>151</b>	<b>100%</b>

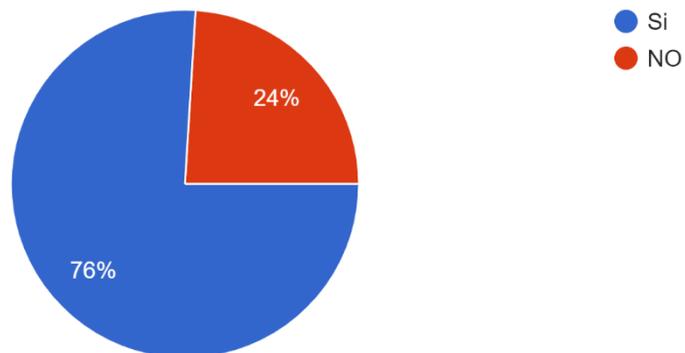
*Nota: Tabla con las respuestas tabuladas*

## Ilustración 11

Pregunta 7, gráfico pastel.

¿Compraría calzado en una tienda online?

154 respuestas



Nota: gráfico pastel de la pregunta 7

**Análisis:** Esta pregunta es simple y se la hizo para ver si había interés o no por parte de las personas en comprar zapatos en una tienda online, lo cual resulto positivo en ambas respuestas, ya que la mayoría dijo que si y la otra parte dio una razón por la cual no lo harían, dándonos a conocer que puntos podríamos atacar para que su respuesta sea positiva.

### Pregunta 8.

Tabla 5

¿Ha realizado compras online de calzado?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	74	48.7%
No	79	51.3%
<b>TOTAL</b>	<b>151</b>	<b>100%</b>

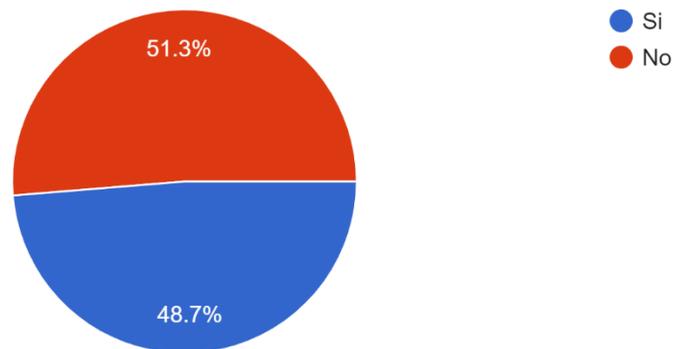
*Nota: Tabla con las respuestas tabuladas*

Ilustración 12

*Pregunta 8, gráfico pastel.*

¿Ha realizado compras online de calzado?

154 respuestas



**Análisis:** Aquí podemos analizar una pregunta sumamente importante ya que podemos ver las personas que han hecho compras online y las que no que nos puedan brindar el motivo para nosotros reforzarnos en eso.

**Pregunta 9.**

Tabla 6

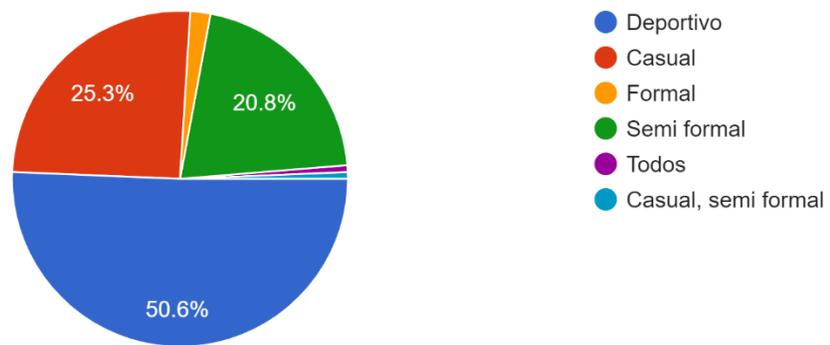
<b>¿Qué tipo de calzado prefiere?</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Deportivo	78	50.6%
Casual	39	25.3%
Formal	3	1.19%
Semi formal	32	20.8%
Todos	1	0.6%
Casual, semi formal	1	0.6%
<b>TOTAL</b>	<b>151</b>	<b>100%</b>

Ilustración 13

*Pregunta 9, gráfico pastel.*

¿Qué tipo de calzado prefiere?

154 respuestas



*Nota: gráfico pastel de la pregunta 9*

**Análisis:** Esta pregunta es más para nosotros poder analizar a los encuestados y sus preferencias de modelos, para así guiarnos con esto y tener más stock en esos modelos.

**Pregunta 10.**

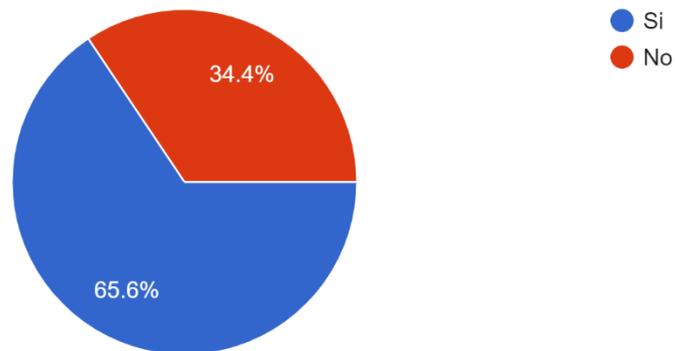
**Tabla 7**

<b>¿Buscas calzado por internet?</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Si	101	65.6%
No	50	34.4%
<b>TOTAL</b>	<b>151</b>	<b>100%</b>

*Nota: Tabla con las respuestas tabuladas*

Ilustración 14

Pregunta 10, gráfico pastel.



*Nota: gráfico pastel de la pregunta 10*

**Análisis:** Como podemos analizar de esta pregunta que es otra que la hicimos únicamente para obtener información que nos sirva del público podemos ver que la mayoría si busca zapatos por internet, lo cual podría ser beneficioso para nosotros ya que ahí será nuestro fuerte.

## Pregunta 11

Tabla 8

<b>¿Cuál es el factor más relevante al momento de escoger sus zapatos?</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Blanco	42	27.3%
Negro	67	43.5%
Fosforescentes (de apariencia brillante y luminosa)	1	0.6%
Colores Oscuros (Azul marino, gris, verde)	25	16.9%
Colores Pasteles (Rosado, Morado, Celeste, Turquesa)	13	8.4%
Colores oscuros y colores Pastel	1	0.6%
Negro, gris y blanco	1	0.6%
De acuerdo a la necesidad y la ocasión	1	0.6%
Negro y beige	1	0.6%
Depende de la ropa que vaya a combinar, generalmente son colores no tan combinados ni tan llamativos	1	0.6%
<b>TOTAL</b>	<b>151</b>	<b>100%</b>

*Nota: Tabla con las respuestas tabuladas*

Ilustración 15

Pregunta 11, gráfico pastel.

¿Especifique cuál es el color favorito al momento de comprar sus zapatos?

154 respuestas



Nota: gráfico pastel de la pregunta 11

**Análisis:** Esta es otra pregunta para poder deducir el gusto de los encuestados, en este caso es su color favorito a la hora de escoger los zapatos, que como se podía deducir iban a ser los colores blanco y negro y también se vio preferencia por colores oscuros.

### Pregunta 12-13

Estas dos preguntas fueron de opinión y comentarios, como, por ejemplo: ¿Por qué motivo no habían hecho compras online de zapatos?, también, ¿Qué recomendaría a una tienda online?, por lo que son preguntas que nos ayudarán con sus opiniones que obviamente se tendrá muy en cuenta y no se las pueden tabular, porque hay un sinnúmero de respuestas diferentes, pero que nos han servido de mucho.

## **Análisis General.**

Como podemos ver con las preguntas si nosotros trabajamos muy bien el marketing, nuestra identidad como tienda, valores y calidad, la tienda podrá ser aceptada por los consumidores aún más viendo todos los puntos buenos y malos que nos han dado los encuestados con las preguntas que hemos formulado.

De todas estas preguntas yo diría que hemos sacado solo buenos resultados, ya que, podemos ver las preferencias de los clientes con preguntas como la seis y la doce, en donde podemos ver que es lo más determinante al momento de comprar el zapato y también sus colores favoritos. Lo cual nos podría dar la ventaja a tiendas nuevas que no cuentan con esta información y nosotros poder atacar justamente con lo que necesita y desea el cliente específicamente.

Igualmente pudimos ver la aceptación de los encuestados de una tienda de zapatos online, siempre y cuando se cumpla con unas normas que ellos también mencionaron y que para nosotros es información valiosa ya que como repito nuestro marketing será enfocado en eso y poder llegar de mejor manera al cliente y dar éxito a la tienda.

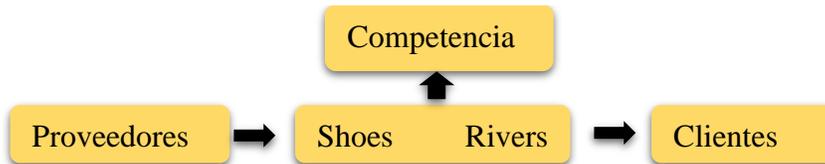
## **Entorno empresarial**

### ***Microentorno***

“Shoes Rivers” considera su microentorno a todo aquello que le rodea sobre lo cual hay un control efectivo.

Ilustración 16

Esquema microentorno “Shoes Rivers”.



Nota: Microentorno

### ***Competencia directa***

Como es de conocimiento en el tema de calzado se podría decir que hay abundante cantidad de competencia ya sea en tiendas físicas o tiendas igualmente online, entonces podríamos decir quizás que no sería rentable lo mismo con tanta competencia, pero ahí es donde nuestra tienda se diferenciará con investigaciones y procesos técnicos que nos ayudará a sobresalir respecto a otras tiendas. Así que estamos seguros de nuestro proyecto y de lo que podemos hacer para llevarlo a flote.

### ***Competencia indirecta***

Obviamente tenemos también competencia indirecta ya que suelen existir tiendas que no son de zapatos pero que igualmente los ofertan o están asociadas con otras tiendas.

### ***Proveedores***

Nuestro producto será importado de las fábricas de China, donde siempre primero se pedirá una muestra para poder verificar la calidad del producto y saber si en realidad lo vamos a comercializar.

### ***Clientes***

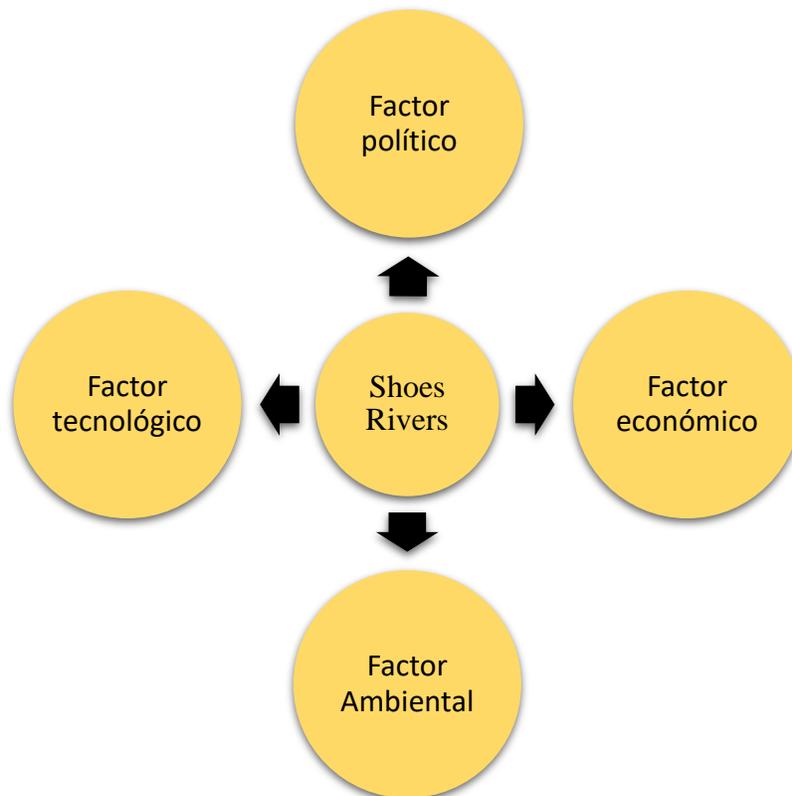
Tenemos la ventaja de que nuestros zapatos serán dirigidos para una amplia gama de clientes, desde mujeres, hombres, adolescentes y en un crecimiento continuo hasta niños. Principalmente será enfocado para personas de ambos géneros de entre 11- a 50 años.

### ***Macroentorno***

Son aquellos factores sobre los que “Shoes Rivers” no tiene control directo y que van a influir en el normal funcionamiento del establecimiento.

Ilustración 17

*Esquema macroentorno de “Shoes Rivers”.*



*Esquema macroentorno Shoes Rivers. Quito.*

### **Factor Político**

Como sabemos en Ecuador esto es un factor que tiene mucha influencia en los emprendimientos, micro y macro empresas, ya que, cada vez que entra un nuevo político al mando cambian leyes, regímenes e incluso llevan a bien o mal el país, lamentablemente últimamente solo se ha visto que ha sido para mal, por lo que afecta, como por ejemplo en este gobierno algo que sobresalió es la inseguridad y cómo podemos ver un ejemplo de esta influencia tenemos con los Helado Bogati en Quevedo donde por la inseguridad tomaron la decisión de cerrar sus puertas y obvio será una influencia para “Shoes Rivers” ya que tal vez haya nuevos regímenes que puedan ayudar a los emprendedores o puede que sea lo contrario. Por lo manifestado podemos considerar a este factor como una amenaza.

### **Factor Económico**

Este se diría que es un factor que en toda empresa influiría y a nosotros “Shoes Rivers” muy directamente ya que en Ecuador en el momento de importar cobran impuestos y en el caso de calzado son tres tipos de impuestos los que se cobra, por lo que si va a depender de la economía ligado con la política para que los impuestos puedan subir o bajar e influenciar negativa o positivamente en “Shoes Rivers”. Y este factor no solo por esa parte tendría influencia, si no, también por la parte del flete de importación que sería a nivel mundial las tarifas del flete lo que igualmente tendría

influencia en nosotros al momento de importar. Como se explica las variaciones pueden ser positivas o negativas, por lo que bien podría ser una oportunidad o amenaza.

### **Factor Ambiental**

En este caso este factor no es de mayor relevancia para “Shoes Rivers”, aunque sí tendrá una influencia con nuestros proveedores que como habíamos mencionado son de China, entonces el factor del ambiente puede incidir con la materia prima o como se sabe en ese país suelen suceder desastres ambientales. Dicho esto, este factor nos representaría como una amenaza.

### **Factor Tecnológico**

Este es un factor de suma importancia para “Shoes Rivers”, ya que, como sabemos seremos una tienda online y tendremos obviamente nuestra propia página al igual que las redes de Instagram, Whats App bussines, Tik Tok y Facebook, por lo que la tecnología será fundamental para nosotros, ya que este medio será utilizado para todo, como por ejemplo comunicarnos con los clientes, poder llegar a ellos con marketing, coordinar envíos, los pagos de las compras e incluso la post venta.

Como sabemos esto influirá directamente a “Shoes Rivers” ya que como por ejemplo en casos se ha presenciado caídas de Instagram, Whast App y Facebook lo cual nos influenciaría directamente y negativamente a “Shoes Rivers”, o por el contrario nuevas tecnologías como la inteligencia artificial que nos podría beneficiar para nuestra página web. Esto podemos verlo como una oportunidad, ya que, si nos

instruimos correctamente en las nuevas tecnologías podríamos aprovecharlas de la mejor manera, superando así a la competencia.

### ***Producto y servicio***

En “Shoes Rivers” nuestro producto va a ser los zapatos obviamente tratando de tener un amplio catálogo de modelos y colores para que nuestra tienda sea completa. Al igual que nosotros mismo haremos el servicio de entrega para que sea lo más cómodo, practico y rápido para el cliente, al igual que obviamente sea lo más seguro.

### ***Producto Esencial***

Como ya es obvio nuestro producto esencial serán los zapatos donde se planea igual tener algunos modelos “estrella” que se espera sean los más vendidos.

### ***Características***

Nuestros zapatos en su mayoría serán casuales, donde tendrán características juveniles y presentarán buena calidad al igual que los colores que más le gustaría al público (ese dato ya lo tenemos), vendrán en su respectivo empaque personalizado de nuestra marca con los colores que nos van a identificar.

### ***Calidad***

En tema de calidad en “Shoes Rivers” se cuidará mucho eso ya que en lo que respecta a calzado siempre es un factor importante a la hora de decidir si es bueno o malo y lo volvería a comprar y nuestros encuestados también nos lo dieron a conocer, así que en todos los modelos se revisará que sea con buen material con el cual se solicita.

***Estilo***

Nuestro estilo como tienda y producto será juvenil, confiable y seguro al igual que proporcionar un estilo marcado, fresco y elegante y eso lo vamos a transmitir con nuestras redes, nuestra atención y nuestros productos.

***Marca***

Queremos dejar bien marcado nuestros colores, nombre, producto, atención, etc. En sí nuestra marca “Shoes Rivers” para que tenga un rápido crecimiento y buen posicionamiento por la calidad y el buen servicio de la marca, desde el inicio lo veremos como una marca exitosa con su propio y definido estilo y metas.

***Producto aumentado.***

Aquí es donde “Shoes Rivers” va ser la diferencia y va a hacerse notar frente a la competencia, nuestro producto aumentado que será la excelente y gentil atención al cliente. Así como el empaque, donde será un empaque distinguido y personalizado a la marca que pueda transmitir calidad y elegancia del producto y la marca. También la entrega, se la hará con una persona de la empresa para que el acercamiento sea directo, esta persona estará bien presentada, con los colores de la marca, dará un gentil saludo y una felicitación por su compra, al igual que buena en atención al cliente. Luego de echa la venta igual se hará un seguimiento post venta para dar a conocer al cliente su valiosa compra.

Con estos aspectos esperamos dejar la mejor de las impresiones y experiencias de compra a todos los clientes, para que nos puedan recomendar y ellos mismos volver a comprar, esto nos llevaría a un crecimiento.

## **Plan de introducción al mercado**

### *Distintivos y Uniformes*

Como comentamos “Shoes Rivers” será una empresa que contará únicamente con dos socios y todo será de manera online, por lo que uniformes “no será de mayor relevancia”, excepto eso sí cuando se tenga el acercamiento con el cliente es decir cuando se haga la entrega del producto donde si se va a contar con “uniforme” para dar ese valor agregado del que se hablaba mostrando seriedad, confiabilidad y elegancia de la marca.

### *Uniforme de los socios*

Como se comentó el uniforme servirá cuando se tenga el acercamiento con los clientes, dejando así la buena imagen de la marca.

- **Socios**

- \* Corbata o pañuelo color dorado característico de la marca
- \* Camisa Blanca
- \* Terno color negro
- \* Zapatos pueden ser entre negros o blancos

Ilustración 18

*Diseño uniforme de socios*



**Nota: Uniforme socios de “Shoes Rivers”**

**Materiales de identificación.****Imagotipo.**

Ilustración 19

Imagotipo de “Shoes Rivers”



Nota: Marca de “Shoes Rivers”

Elementos a destacar:

- La palabra “Shoes” nos pareció importante de añadirlo para que las personas que puedan verlo sepan ya que trata de zapatos.
- Los colores no han sido al azar ni mucho menos, al contrario, han sido bien escogidos y transmiten lo que nosotros queremos que lo haga como marca.
- Tiene un estilo elegante y juvenil, al mismo tiempo que serio también.

Los colores usados:

- Color negro de fondo, este color junto con el dorado transmite elegancia.
- Color dorado, como dijimos transmite elegancia y en este caso también confiabilidad.
- El Isotipo es claro de que se tratará de zapatos y con los colores que hemos puesto a disposición transmitirán una tienda seria, elegante, confiable y de buena calidad.

### **Tarjetas de presentación.**

En el anverso puede apreciarse el Isotipo de la empresa

Ilustración 20

Anverso tarjeta de presentación



Nota: Tarjeta de presentación de “Shoes Rivers” (Anverso)

Por otro lado, en el reverso encontramos el nombre del “CEO” de la tienda, así como también los contactos y redes de la tienda. Están puestos los colores de la marca, así como el logo.

Ilustración 21

Reverso tarjeta de presentación



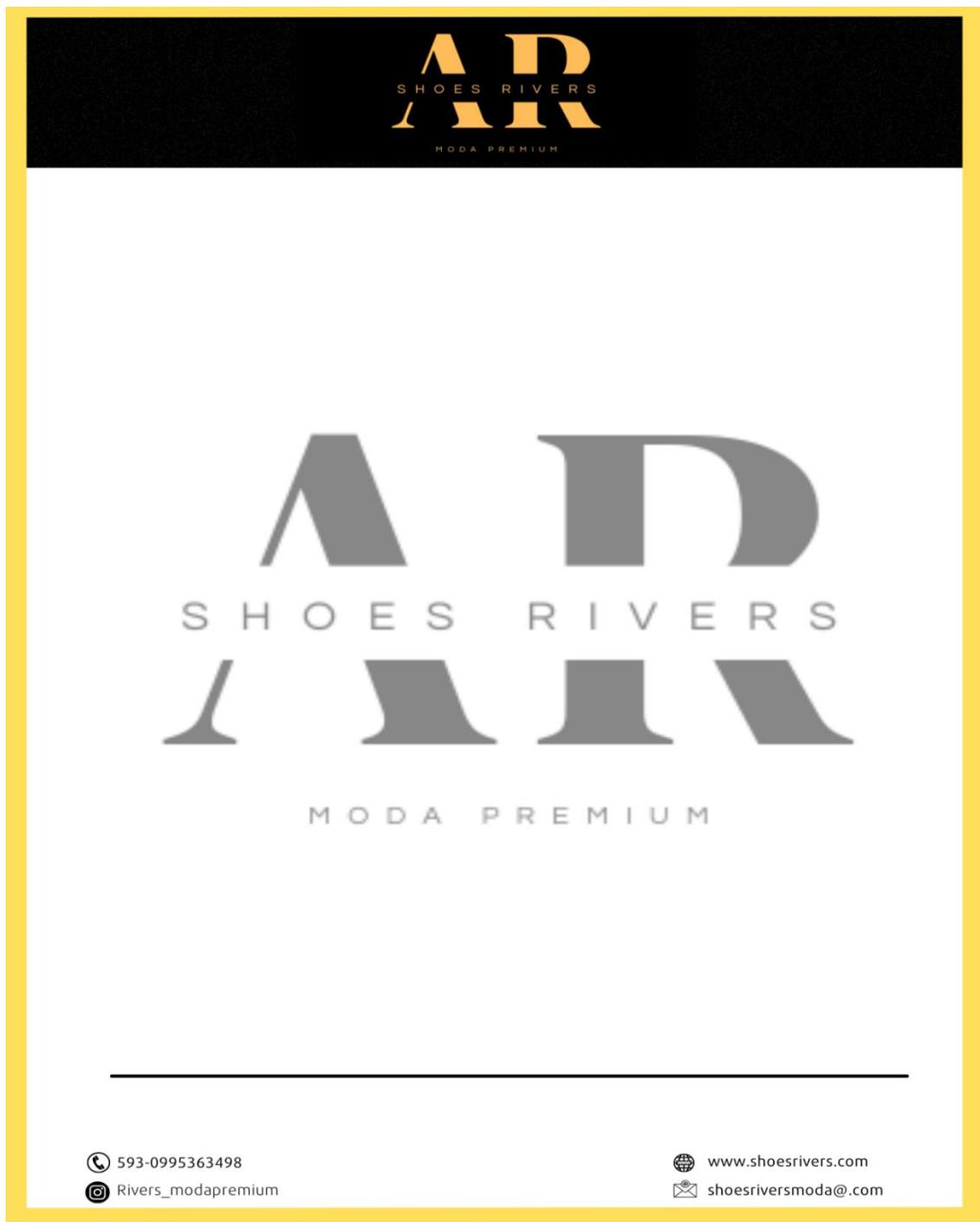
Nota: Tarjeta de presentación de “Shoes Rivers” (Reverso)

*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, socios o incluso clientes para ello se ha elaborado una hoja membretada presentada a continuación:

Ilustración 22

Hoja membretada



Hoja membretada de “Shoes Rivers”

**Canal de distribución y puntos de ventas**

Nuestro canal de distribución serán los envíos a toda la ciudad de Quito, también estábamos analizando con las encuestas tener puntos de encuentros seguros donde llegue el cliente y se pueda hacer la venta.

**Promoción**

El principal y único canal de promoción serán las redes sociales Instagram, Facebook, Tik Tok y WhatsApp. Estos canales como sabemos y hemos analizado son muy efectivos por lo que tendremos conocimiento y continuas capacitaciones para poder manejar estos medios de la mejor manera y sacarles todo el provecho posible.

**Contacto**

- Mayoritariamente será por WhatsApp
- Instagram
- WhatsApp
- Facebook
- Tik Tok
- E-mail

**Correspondencia.**

A través de mail corporativo.

### Negociación.

Encuentros.

A través de videoconferencia. (Zoom).

Vía telefónica.

### Financiamiento

**Tabla 9**

Tarjetas de presentación	100 unidades	\$9.99
Página Web	Pago anual	\$14.00
Publicidad Facebook	3 veces por mes	\$10.00
<b>TOTAL</b>		<b>\$33.99</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>\$253.88</b>

*Nota:*

*Presupuesto publicidad*

### ***Riesgo y oportunidades del negocio***

Uno de los riesgos, poniéndolo como el más importante que tendrá “Shoes Rivers” y todas las pequeñas empresas o emprendimientos será la actual economía del país que se podría decir no está en buena situación, eso será un gran riesgo, al igual que la aceptación que tenga ante el público la tienda online, que como pudimos analizar en el estudio con las encuestas, se tiene mucha inseguridad por ciertos motivos. Podemos

decir que esto es un riesgo controlable ya que como habíamos mencionado podríamos controlarlo con nuestra estrategia de venta, aun así, no deja de ser un riesgo lo dicho.

Corremos también un riesgo que no sería para nada controlable y serían nuestros proveedores, ya que con ellos inicia todo, si llegará a fallar algo con este eslabón afectaría totalmente a “Shoes Rivers”.

Por otro lado, tenemos las oportunidades de “Shoes Rivers” y una de ellas es que se puede iniciar sin ningún problema siendo una tienda online lo cual facilita muchos procesos y gastos, como por ejemplo el arriendo de un local para una tienda física. Y tendremos más enfoque en todo lo que son las redes y como sabemos ahora este es un medio muy utilizado por lo que podríamos llegar a muchas más personas.

## **Fijación de Precios**

### ***Fijación de precios por receta estándar***

En “Shoes Rivers” como en cualquier otra tienda de calzado los precios van a variar según sus modelos, pero podemos decir que habrá un promedio de los precios en general. Para poder obtener un precio adecuado para las dos partes (cliente y vendedor), vamos a tomar en cuenta ciertos factores como:

- Imprevistos
- Gastos administrativos

- Utilidad
- IVA
- Costo de servicio
- Producto aumentado
- Importación

En este caso vamos a poner dos productos de los que tendrá “Shoes Rivers” para poder sacar el precio al público cumpliendo con todos los factores y que sea un precio favorable para las dos partes como lo dijimos.

**Zapatos casuales color blanco y negro**

Tabla 10

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN	
			
<b>NOMBRE DEL PRODUCTO:</b>	Zapatos casuales color blanco y negro	<b>Código:</b> 001	
<b>COSTO DEL PRODUCTO</b>		<b>\$7,00</b>	
<i>Factores</i>			
13% Imprevistos		\$0,91	
15% Gastos administrativos		\$1,05	
200% Utilidad		\$14,00	
12% IVA		\$0,84	
40% Costo de servicio		\$2,80	
25% Producto aumentado		\$1,75	
180% Importación		\$12,60	
50% Envío		\$3,50	
<b>TOTAL</b>		<b>\$44,45</b>	

Nota: Precio al público final

Tabla 11

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN	
			
<b>NOMBRE DEL PLATO:</b>	Zapatos deportivos color blanco	<b>Código:</b> 002	
<b>COSTO DEL PRODUCTO</b>	<b>\$8,50</b>		
<b>Factores</b>			
13% Imprevistos	\$0,91		
15%Gastos administrativos	\$1,05		
200% Utilidad	\$14,00		
12% IVA	\$0,84		
40%Costo de servicio	\$2,80		
25%Producto aumentado	\$1,75		
180% Importación	\$12,60		
50%Envío	\$3,50		
<b>TOTAL</b>	<b>\$45,95</b>		

Nota: PVP de zapatillas deportivas color blanco

### Equipos de computación.

Tabla 12

Equipos de computación

<b>EQUIPOS DE TECNOLOGÍA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Laptop HP DESKTOP-FPQ3C4R	1	\$700.00	\$700.00
Impresora EPSON	1	\$45.00	\$45.00
Celular	1	\$400.00	\$400.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$1145.00</b>

Nota: Equipos de computación. Quito.

### Muebles y enseres

Tabla 13

Muebles y enseres

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Escritorio	1	\$90.00	\$90.00
Silla para escritorio	2	\$20.00	\$40.00
Piso flotante	4	\$30.00	\$120.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$250.00</b>

Nota:muebles y enseres

## Suministros de oficina

Tabla 14

Suministros de oficina.

<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
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
<b>TOTAL</b>			<b>\$16.09</b>

Nota: Suministros de oficina.

## Servicios básicos

Tabla 15

Servicios básicos

<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Pago Mensual</b>
Agua	\$5.00
Luz	\$9.00
Internet	\$20.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$34.00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>\$408.00</b>

Nota:Servicios básicos.

**Materiales de limpieza**

Tabla 16

Servicios básicos

<b>MATERIALES DE LIMPIEZA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Escoba de cerda pequeña	1	\$3.50	\$3.50
Trapos de limpieza	3	\$0.60	\$1.80
Fundas basura industriales (10 unidades)	1	\$1.75	\$1.75
Alcohol antiséptico	1	\$2.00	\$2.00
Pala	1	\$2.50	\$2.50
<b>TOTAL</b>			<b>\$11.55</b>

Nota:Materiales de limpieza

## **PROCESO DERECHO EMPRESARIAL**

El negocio será un negocio formal, de tipo compañía de responsabilidad limitada, ya que este sistema es sería el más factible y sencillo para darle inicio nuestro emprendimiento. Los procesos para poder crear esta compañía son:

### **Reserva de un nombre**

Para poder iniciar la creación se necesitará reservar un nombre, al mismo tiempo de verificar que no exista ninguna empresa con el mismo nombre, este proceso incluso se lo puede hacer de manera online en la página [www.supercias.gob.ec](http://www.supercias.gob.ec) y no tiene ningún costo.

(Gobierno Electrónico Versión: 5.3.0, 2023)

### **Elaboración de los estatutos**

Es el contrato social que regirá a la sociedad y se validan mediante una minuta firmada por un abogado. Este proceso tiene un costo de \$200 y se necesita los siguientes requisitos:

- Solicitud de aprobación de estatutos y constitución de una Sociedad de Gestión Colectiva (SGC).
- Dos ejemplares del estatuto.
- Comprobante de pago de tasa.
- Documentación que demuestre que cuenta con un mínimo de 50 socios que sean titulares ecuatorianos de los derechos a ser gestionados.

- Documentación que demuestre que cuenta con recursos suficientes para realizar las gestiones para obtener la autorización de funcionamiento.

(Gobierno Electrónico Versión: 5.3.0, 2020)

### **Abrir una “cuenta de integración de capital”**

Esto se lo puede realizar en cualquier banco del país, para el tipo de compañía con responsabilidad limitada el capital mínimo será de \$400, al igual que se necesitará una carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno y sus respectivas copias de cédula y papeleta de votación de cada socio. Cumpliendo con esto se pediría el “certificado de cuentas de integración de capital”. (Cuida tu futuro, 2022)

### **Eleva a escritura pública**

Se acude a un notario público y lleva la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos. (Cuida tu futuro, 2022)

### **Aprobación del estatuto**

Se lleva la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución. (Cuida tu futuro, 2022)

### **Publicación en un diario**

La Superintendencia de Compañías entregará 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional. (Cuida tu futuro, 2022)

**Obtén los permisos municipales**

En el municipio de Quito se deberá pagar la patente municipal y pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones. (Cuida tu futuro, 2022)

**Inscripción de la compañía**

Con todos los documentos antes descritos, se acude al Registro Mercantil de Quito donde fue constituida la empresa, para realizar la inscripción de la compañía. (Cuida tu futuro, 2022)

**Realizar la Junta General de Socios**

Esta primera reunión servirá para nombrar a los representantes de la empresa (presidente, gerente, etc.), según se haya definido en los estatutos. (Cuida tu futuro, 2022)

**Obtención los documentos habilitantes**

Con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías entregarán los documentos para abrir el RUC de la empresa. (Cuida tu futuro, 2022)

**Inscripción del nombramiento del representante**

Nuevamente en el Registro Mercantil, se hará el nombramiento del administrador de la empresa designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación. Esto debe suceder dentro de los 30 días posteriores a su designación. (Cuida tu futuro, 2022)

## **Obtén el RUC**

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:

- El formulario correspondiente debidamente lleno
- Original y copia de la escritura de constitución
- Original y copia de los nombramientos
- Copias de cédula y papeleta de votación de los socios
- De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite (Cuida tu futuro, 2022)

## **Obtención de la carta para el banco**

Con el RUC, en la Superintendencia de Compañías entregarán una carta dirigida al banco donde abriste la cuenta, para que se pueda disponer del valor depositado.

Estos son todos los procesos detallados que se realizaría para la constitución formal y legal de la compañía, esto se puede realizar con la ayuda de un abogado, pero como evidenciamos el ser emprendedor ya desde el principio requiere de esfuerzo y constancia.

## PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

“Shoes Rivers” procurará tener un impacto positivo tanto en lo ambiental como en lo social, para esto se trabajará con varios de los objetivos y metas de desarrollo sostenible planteados por la Organización de las Naciones Unidas, que en palabras de la propia organización son:

El plan maestro para conseguir un futuro sostenible para todos. Se interrelacionan entre sí e incorporan los desafíos globales a los que nos enfrentamos día a día, como la pobreza, la desigualdad, el clima, la degradación ambiental, la prosperidad, la paz y la justicia. (Organización de las Naciones Unidas, s.f)

Ilustración 23

Objetivos de Desarrollo sostenible



Fuente: un.org

Trabajaremos en conformidad con el espíritu de los Objetivos de Desarrollo Sostenibles en lo social con los objetivos 1. Fin de la pobreza, 2 hambre cero, 3 salud y bienestar, 6 agua limpia y saneamiento, 8 trabajo decente y crecimiento económico.

## **Objetivos Sociales**

### ***Fin de la pobreza***

Una de las metas en “Shoes Rivers” es poder capacitar a personas para que así puedan trabajar con nosotros y buscaremos que sean personas que no han tenido oportunidades o de escasos recursos, ya que con nuestras capacitaciones no necesitarán haber tenido alguna clase de preparación académica. Con este plan se generará empleo y se contribuirá a la lucha contra la pobreza.

### ***Hambre cero***

Esto será un objetivo influyente del primero y que también influirá en otros, por ejemplo, con la generación de empleos personas que tal vez comían una sola vez al día o pasando un día pueden ya tener la economía suficiente para poder comer tres veces al día y también alimentar a su familia, acabando así con el hambre.

### **Salud y bienestar**

Este es otro que será influenciado por el primer objetivo y el de trabajo decente y crecimiento económico, ya que, mediante esto en cuanto obtengan el empleo se les asegurará al IESS o incluso se vería la idea de contar con un seguro privado dando paso así a la salud y bienestar de todas las personas que conformen “Shoes Rivers”

### **Trabajo decente y crecimiento económico**

Este es un objetivo muy importante y que en “Shoes Rivers” se cumplirá, ya que la estrategia planeada, será de que aparte de que el empleo ofertado por “Shoes Rivers” que será un trabajo decente, seguir capacitando continuamente a los empleados para que así puedan crecer en conocimiento y experiencia y “Shoes Rivers” poder ofertar a estos empleados que ya tengan más conocimiento y experiencia a otras empresas aliadas donde el pago sea mayor y nosotros poder contratar nuevo personal contribuyendo de nuevo al primero objetivo y repitiendo el ciclo.

## **PROCESO FINANCIERO**

### **Introducción**

A continuación, se describirá el análisis financiero de “Shoes Rivers”, detallando todos los activos de la empresa que forman la inversión inicial, como activos fijos y diferidos, que son necesarios para emprender un negocio con el propósito de examinar a través de las herramientas financieras la factibilidad económica del emprendimiento.

### **Inversión**

La inversión inicial se define como la cantidad de dinero o capital necesario que se debe emplear para conseguir el funcionamiento de un negocio, mediante recursos o servicios, en este caso se hará el cálculo para tres y doce meses.

### **Activos fijos**

Están constituidos por aquellos activos tangibles adquiridos o construidos por el ente económico, o que se encuentren en proceso de construcción, y tienen como objetivo utilizarse en forma permanente para la producción de bienes y servicios, para arrendarlos o usarlos en la administración de la empresa. Estos activos no son adquiridos con el propósito de venderlos en el curso normal de los negocios y generalmente tienen una vida útil mayor de un año (Meza, 2013, p. 89).

Shoes Rivers” considera dentro de los activos fijos a los equipos de computación y muebles y enseres con una inversión en los activos fijos de 650 dólares.

Tabla 17

Activos fijos.

ACTIVOS FIJOS		
Equipos de Computación	\$400	\$400
Muebles – enseres	\$250	\$250
Total		\$650

**Nota:** *Activos fijos de “Shoes Rivers”*

Capital de trabajoEl capital de trabajo, que contablemente se define como la diferencia entre el activo circulante y pasivo circulante, está representado por el capital adicional necesario para que funcione una empresa, es decir, los medios financieros necesarios para la primera producción mientras se perciben ingresos: materias primas, sueldos y salarios, cuentas por cobrar, almacén de productos terminados y un efectivo mínimo necesario para sufragar los gastos diarios de la empresa (Cordoba, 2011, p. 192).

En “Shoes Rivers” como capital de trabajo inicial de tiene una inversión de 25788,83 dólares en donde están considerados los sueldos, servicios básicos, material de oficina, limpieza, publicidad, materia prima y los gastos financieros para doce meses.

Tabla 18

Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	3 meses	12 meses
Sueldos	\$3222,9	\$12891,6
Servicios Básicos	\$102	\$408
material oficina	\$12,675	\$50,7
material limpieza	\$8,6625	\$34,65
gastos documentos, permisos	\$175	\$700
alquiler local	\$0	\$0
Publicidad	\$63,47	\$253,88
adquisición productos	\$2000	\$8000
gastos financieros	\$700	\$2.800,00
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>\$6934,708</b>	<b>\$25.788,83</b>

**Nota:** de trabajo de "Shoes Rivers"

### **Inversión total**

La inversión total hace referencia a los valores que se obtienen de la sumatoria de los activos fijos y el capital de trabajo destinado para 1 año de actividad de la microempresa que arroja un saldo de 26.438,83 dólares.

Tabla 19

Inversión total.

<b>TOTAL, DE INVERSIÓN</b>	
ACTIVO FIJO	\$650

CAPITAL DE TRABAJO /12M	\$25.788,83
<b>TOTAL, DE INVERSIÓN</b>	<b>\$26.438,83</b>

**Nota:** Monto de inversión total de "Shoes Rivers"

## Sueldos

En la siguiente tabla se describe la remuneración que tiene cada colaborador que forma parte de "Shoes Rivers" más las aportaciones correspondientes al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

Tabla 20

Sueldos y aportaciones (IESS).

PERSONAL	SUELDOS	DECIMO 4°	DECIMO 3°	TOTAL DECIMOS
Jefe Administrativo	450	450	450	900
Socio	450	450	450	900
<b>TOTAL</b>	<b>900</b>	<b>900</b>	<b>900</b>	<b>1800</b>

**Nota:** Sueldos del personal en "Shoes Rivers"

Tabla 21

Total, sueldos y beneficios legales

TOTAL, SUELDOS	TOT. DECIMOS	<b>TOTAL, ANUAL</b>
<b>\$10800</b>	<b>\$1800</b>	<b>\$12600</b>

**Nota:** Monto total de sueldos y decimos del personal de "Shoes Rivers"

### Depreciación de activos fijos

Desde el punto de vista económico, la depreciación se refiere a la pérdida de valor de un activo fijo por el uso y por el transcurso del tiempo, incluidos factores internos y externos como la obsolescencia. Por lo tanto, es un tema de valoración (Jimenez, 2008, p. 385).

entre los activos fijos del establecimiento sujetos a la depreciación tenemos: equipos de computación con un 33,33% y los muebles y enseres con un 10%.

Tabla 22

Depreciación de activos fijos.

<b>DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS</b>			
		<b>% DEPRECIACIÓN</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>
<b>Equipos de Computación</b>	<b>400</b>	<b>33,33%</b>	<b>133,32</b>
<b>Muebles y Enseres</b>	<b>250</b>	<b>10%</b>	<b>25</b>
<b>Total</b>			<b>158,32</b>

**Nota:** Depreciación de los activos fijos de "Shoes Rivers"

### Tabla de amortización capital financiado.

Mediante la siguiente tabla de amortización se detalla el monto de recursos financieros faltantes que necesita el establecimiento para iniciar con sus actividades, el monto que será financiado por una entidad financiera asciende a 20.000 dólares.

Tabla 23

Amortización capital financiado

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

**Nota:** *Tabla de amortización del capital financiado de "Shoes Rivers"*

La tabla de amortización del capital financiado está calculada para un periodo de tiempo de 5 años con una tasa de interés del 14% y en cada año está establecido el monto del capital, del interés y del saldo que sigue restando hasta llegar al año quinto en donde se termina de realizar el pago total de la deuda.

### Estructura de capital

La estructura de la inversión total del emprendimiento está representada de la siguiente forma: capital propio con un monto de 5788,83 dólares que representa un 22% del total de la inversión, el capital financiado con un monto de 20.000 dólares que representa el 78% faltante de la inversión. La representación del costo del capital propio es del 17%, este valor está calculado por la tasa pasiva más el riesgo país que arroja una tasa de descuento del 3,8%, mientras que el costo del capital financiado es del 14% que arroja una tasa de descuento del 10,9%.

Tabla 24

Estructura del capital

ESTRUCTURA DE CAPITAL					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	5.788,83	22%	17%	3,8%	
Capital Financiero	20.000	78%	14%	10,9%	
TOTAL INVERSIÓN	25788,83	100%		14,7%	TMAR

**Nota:** Estructura del monto del capital de "Shoes Rivers"

### TMAR (Tasa Mínima de Rendimiento)

La tasa de descuento que es igual a la TMAR se compone de la tasa pasiva del capital propio más el riesgo país que arrojan un porcentaje del 3,8% más la tasa del

capital financiado que es del 10,9%, dando como resultado una TMAR que es del 14,7% para el proyecto de “Shoes Rivers”

### **Punto de equilibrio**

Se determina dividiendo los costos fijos por la diferencia entre el precio unitario de venta y el costo variable unitario (margen unitario). Este indicador permite establecer el nivel mínimo de producción y de ventas que, en cantidad, debe lograr la empresa para poder generar utilidad contable (Varela, 2008, p. 370).

La presente tabla a continuación refleja el monto de fijo de capital de trabajo destinada para cada mes en donde están inmersos los gastos de arriendo y sueldos calculados mensualmente.

Tabla 25

Costos fijos mensuales.

<b>Costos fijos</b>	
<b>Arriendo</b>	0
<b>Sueldos</b>	900
<b>TOTAL</b>	900

**Nota:** Costos fijos mensuales de “Shoes Rivers”

### **Margen de contribución**

En el margen de contribución se encuentran calculados los valores del producto estrella que sería zapatos casuales dando un costo de 10 dólares en total del par. El

precio estimado de los mismo en conjunto nos da un total de 25 dólares, generando un margen de contribución de 15 dólares.

Tabla 26

Margen de contribución.

Costos de zapatos casuales		
Precio	25	
Costo	10	
Ganancia	15	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

**Nota:** Margen de contribución de "Shoes Rivers"

En el estudio financiero del establecimiento dan como resultado que para llegar al punto de equilibrio se necesita realizar una venta de 60 pares combos y en total mensualmente con un promedio de 2,5 ventas diarias de estos pares.

Tabla 27

Punto de equilibrio.

VENTA	60	\$25	\$1500,0
COSTO	60	\$10	\$600,0
Gasto			\$900
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>			<b>\$0</b>

**Nota:** *Calculo del punto de equilibrio de "Shoes Rivers"*

Ilustración 24

Punto de equilibrio



**Nota:** *Grafica del punto de equilibrio de "Shoes Rivers"*

Tabla 28

*Ventas proyectadas*

Ventas proyectadas			
185	4625	55500	ventas
185	1850	22200	costo

**Nota:** *Ventas proyectadas de "Shoes Rivers"*

### Costo de ventas

El costo de ventas para "Shoes Rivers" se encuentra estimada con una proyección de un periodo de tiempo de cinco años, donde se puede conocer las ventas

proyectadas en cada uno de los años proyectados, además de la utilidad bruta, utilidad neta y otros factores más que intervienen para realizar el cálculo del flujo de ventas.

Tabla 29

*Flujo de ventas.*

<b>FLUJO DE VENTAS</b>						
<b>VENTAS</b>		55500,0 0	57170,5 5	58891,3 8	60664,0 1	62490,0 0
<b>COSTO DE VENTAS</b>		22200,0 0	22868,2 2	23556,5 5	24265,6 1	24996,0 0
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		33300,0 0	34302,3 3	35334,8 3	36398,4 1	37494,0 0
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		12891,6 0	13279,6 4	13679,3 5	14091,1 0	14515,2 4
<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>		408,00	420,28	432,93	445,96	459,39
<b>MATERIAL OFIC.</b>		50,70	52,23	53,80	55,42	57,09
<b>ALQUILER LIMPIEZA</b>		34,65	35,69	36,77	37,87	39,01
<b>GASTOS DOCUMENTOS, PERMISOS</b>		700,00	721,07	742,77	765,13	788,16
<b>ALQUILER</b>		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>DEPRECIACIONES</b>		158,32	158,32	158,32	158,32	158,32
<b>AMORTIZACIONES</b>		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		19056,7 3	19635,1 0	20230,8 9	20844,6 0	21476,7 9
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		2800,00	2376,41	1893,51	1343,01	715,43

<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		16256,7 3	17258,7 0	18337,3 8	19501,5 9	20761,3 5
<b>BASE IMPOSITIVA</b>		4064,18	6256,28	6647,30	7069,33	7525,99
<b>UTILIDAD NETA</b>		12192,5 5	11002,4 2	11690,0 8	12432,2 7	13235,3 6

*Nota: Flujo de ventas proyectadas de "Shoes Rivers"*

### Flujo de caja

En el flujo de caja de "Shoes Rivers" se considera todos los egresos e ingresos que tiene el establecimiento con una proyección estimada de cinco años de actividad comercial.

Tabla 30

*Flujo de caja.*

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
	0	1	2	3	4	5
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		19056,7 3	19635,1 0	20230,8 9	20844,6 0	21476,7 9
<b>DEPRECIACIÓN</b>		158,32	158,32	158,32	158,32	158,32
<b>AMORTIZACIÓN</b>		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>- BASE IMPOSITIVA</b>		4064,18	6256,28	6647,30	7069,33	7525,99
<b>- GASTOS FINANCIEROS</b>		2800,00	2376,41	1893,51	1343,01	715,43
<b>- PAGO CAPITAL</b>		3.025,6 7	3.449,2 6	3.932,1 6	4.482,6 6	5.110,2 4
<b>+ VALOR DE SALVAMENTO</b>						
<b>+ CAPITAL DE TRABAJO</b>						

<b>- REPOSICIÓN DE ACTIVOS</b>						
<b>= FLUJO NETO DE CAJA</b>	- 25788,8 3	9.325,2 0	7.711,4 7	7.916,2 4	8.107,9 2	8.283,4 5

*Nota: Flujo de caja neto de "Shoes Rivers"*

## **Cálculo del VAN y el TIR**

### ***VAN (Valor Actual Neto) o VPN***

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros originados por una inversión<sup>15</sup>. También se conoce como el valor actual neto (VAN), definiéndose como la diferencia entre los ingresos y egresos (incluida como egreso la inversión) a valores actualizados o la diferencia entre los ingresos netos y la inversión inicial (Cordoba, 2011, p. 236).

Por medio de este indicador financiero se puede determinar la viabilidad del establecimiento en base a la estimación de los flujos de caja anuales en donde los resultados demuestran que existe un VAN con una rentabilidad de \$3.527,97 para el proyecto.

### ***Interpretación VAN***

Tabla 31

Valor actual neto interpretación.

<b>VAN= VALOR ACTUAL NETO (INDICADOR DE RENTABILIDAD)</b>
<b>VAN= BENEFICIOS NETOS ACTUALIZADOS – INVERSIÓN</b>
<b>VAN &lt; 0 EL PROYECTO NO ES RENTABLE</b>
<b>VAN &gt; 0 EL PROYECTO ES RENTABLE</b>
<b>VAN = 0 EL PROYECTO NO PRODUCIRÁ PERDIDAS NI GANANCIAS</b>

**Nota:** Interpretación del VAN

### **Formula del VAN**

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

$F_t$ = son los flujos de dinero en cada periodo de tiempo.

$I_0$ = inversión inicial.

$n$ = numero de periodos de tiempo.

$k$ = es el tipo de descuento o de interés exigido de la inversión.

### **Tir (Tasa Interna de Retorno)**

La TIR se define, de manera operativa, como la tasa de descuento que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero. La relación entre el VAN y la tasa de descuento es una relación inversa, como surge de la fórmula del VAN: un aumento de la tasa disminuye el valor actual neto. Esto, en particular, en los proyectos “bien conformados”, es decir, en aquellos que tienen uno o varios períodos de flujos

negativos al inicio y luego generan beneficios netos durante el resto de su vida (Cordoba, 2011, p. 242).

### ***Interpretación del TIR***

Tabla 32

Interpretación del TIR.

<b>TIR= TASA INTERNA DE RETORNO</b>
TIR = VAN = 0
TIR < TD PROYECTO NO ES RENTABLE
TIR > TD PROYECTO ES RENTABLE
TIR = TD EL PROYECTO NO PRODUCE PERDIDAS NI GANANCIAS

**Nota:** Interpretación del TIR.

### ***Formula del TIR***

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1 + TIR)} + \frac{F_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1 + TIR)^n} = 0$$

$F_t$  = flujos de caja.

$I_0$  = inversión inicial.

$n$  = numero de periodos de tiempo.

TIR= tasa interna de retorno.

El cálculo de la tasa interno de retorno (TIR) de “Shoes Rivers” demuestra que existe una rentabilidad del proyecto con un porcentaje del 18,48% con una separación del 3,81% de la tasa mínima de rendimiento (TMAR) que se encuentra en el 14,67%.

Tabla 33

Cálculo del VAN Y TIR.

VAN	3.527,97
TIR	18,48%
TMAR	14,67%

**Nota:** *Cálculo del VAN y TIR*

## CONCLUSIONES

Como primera conclusión podemos decir que en la parte inicial de la tesis en la que se plasma ámbitos muy importantes y con los que se inicia a tener una idea clara y naciente de un emprendimiento pensando y ya constando con puntos como: nombre de la empresa, descripción de la empresa, tipo de empresa, tamaño de la empresa, localización de la empresa, filosofía empresarial, planificación estratégica empresarial, estructura organizacional, mano de obra requerida, funciones específicas del puesto, etc. Con estos puntos plasmados podemos pensar más allá y seguir con los detalles y estudios para el emprendimiento.

Como por ejemplo el estudio de mercado que es una herramienta infalible y que no puede faltar antes de iniciar un emprendimiento, en este caso se hizo una encuesta muy detallada con preguntas muy importantes para poder analizar y detectar ventajas, desventajas, oportunidades, debilidades, mejoras, estrategias, entre otras cosas para atacar correctamente al público con una buena estrategia de marketing.

Luego de aquel estudio se le puso énfasis en la base legal que tendrá la empresa, informándose por los medios cuales son los requisitos, pasos, costos y procesos que se debe seguir para obtener la legalidad necesaria en base a todas las políticas de la superintendencia de compañías del Ecuador.

Otro de los temas que se trato es el impacto ambiental y social que se trabajó con los objetivos de desarrollo sostenible planteados por ONU, en donde escogimos con cuales de ellos se trabajaría en nuestra empresa.

Como ultima conclusión podemos hablar del análisis financiero que fue uno de los puntos más importantes en la tesis ya que se empezaba a “hablar con números”, siendo ellos quienes nos demostrarían y nos darían una pauta de si el emprendimiento iba a ser rentable y cual sería nuestro punto de equilibrio para con esto se tenga cuidado y detalle en las ventas que se debería hacer para obtener rentabilidad, ganancias o ya sea perdidas.

Todos estos puntos que se ha tocado y realizado han sido de suma importancia para determinar y ya tener una idea clara de todo lo que se debe realizar y como hacerlo,

para poder establecerse de mejor manera, así como reducir el riesgo de fracaso y aumentar el porcentaje de éxito.

## **RECOMENDACIONES**

Como recomendación se podría decir que se siga y se tome en cuenta todos los puntos plasmados en esta tesis, ya que, son de suma importancia y ayudaría a aumentar la probabilidad de éxito.

Otra de las recomendaciones es tener en cuenta que aquí se encuentran las bases para poder analizar y crear una buena estrategia de marketing, más no se encuentra dicha estrategia aquí, ya que, eso dependería de la creatividad propia de cada emprendedor.

Otra de las recomendaciones es en el punto de equilibrio, en la parte de detallar las ventas planificadas. En este punto se debe ser realista ya que según esto nos dará resultados reales de rentabilidad.

## REFERENCIAS

- Baciero, G. (2019). *Manejo y prevención del estrés del gato*. Madrid, España.: Comunicación Científica Royal Canin.
- Congreso Nacional. (2020). *Código de trabajo*. Recuperado el 25 de julio de 2021, de [https://www.derechoecuador.com/uploads/content/2020/11/file\\_1604679569\\_1604679577.pdf](https://www.derechoecuador.com/uploads/content/2020/11/file_1604679569_1604679577.pdf)
- Cueva, J. (2020). *Mascotas, los mejores compañeros de vida para niños y adultos*. Recuperado el 25 de Julio de 2021, de <https://regiondigital.com/noticias/reportajes/322755-mascotas-los-mejores-companeros-de-vida-para-ninos-y-adultos.html>
- Cuida tu futuro. (2022). *Cuida tu futuro*. Obtenido de Pasos para crear una empresa en Ecuador: <https://cuidatufuturo.com/pasos-crear-empresa-ecuador/>
- Educaonline S.L. (2020). *Veterinario*. Recuperado el 25 de julio de 2021, de <https://www.educaweb.com/secciones/informacion-legal/proteccion-contenidos/>
- Giraldo, J., & Robledo, J. (2014). *Propuesta para la gestión de residuos sólidos de dos clínicas*. Cali, Colombia: Universidad ICESI.
- Gobierno Electrónico Versión: 5.3.0. (02 de Junio de 2020). *Servicio Nacional de Derechos Intelectuales* . Obtenido de Constitución y aprobación de estatutos de

una Sociedad de Gestión Colectiva: <https://www.gob.ec/scvs/tramites/reserva-denominaciones-constitucion-companias-fusion-escision-cambio-denominacion-trasformacion-cambio-domicilio-territorio-ecuadoriano>

Gobierno Electrónico Versión: 5.3.0. (02 de junio de 2020). *Servicio Nacional de Derechos Intelectuales* . Obtenido de Constitución y aprobación de estatutos de una Sociedad de Gestión Colectiva: <https://www.gob.ec/senadi/tramites/constitucion-aprobacion-estatutos-sociedad-gestion-colectiva>

Gobierno Electrónico Versión: 5.3.0. (14 de enero de 2023). *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros* . Obtenido de Reserva de denominaciones para constitución de compañías, fusión, escisión, cambio de denominación, transformación y cambio de domicilio a territorio ecuatoriano: <https://www.gob.ec/scvs/tramites/reserva-denominaciones-constitucion-companias-fusion-escision-cambio-denominacion-trasformacion-cambio-domicilio-territorio-ecuadoriano>

Heredia, J., & Iturbe, T. (2019). *Manual de práctica de medicina de gatos* . México: UNAM.

Ibañez, M. (2000). En *Canis et Felis*. N° 43. *Bases para la gestión en centros veterinarios* (pág. 12). Madrid, España: Ediciones Luzán.

Maldonado, S. (2009). Desarrollo de un plan de negocios para la creación de LUCKYS SPA DE MASCOTAS. Cuenca, Ecuador.

Pastor, I. (2020). *¿Qué es y para qué sirve la Pirámide de Maslow?* . Recuperado el 15 de julio de 2021, de <https://www.leanconstructionmexico.com.mx/post/qu%C3%A9-es-y-para-qu%C3%A9-sirve-la-pir%C3%A1mide-de-maslow>

Romero, S. (2016). *El motivo por el que los gatos son más independientes que los perros.* Recuperado el 26 de julio de 2021, de <https://www.muyinteresante.es/salud/articulo/el-motivo-por-el-que-los-gatos-son-mas-independientes-que-los-perros-811441363579>

Tejo, D. (2016). *Pirámide de Maslow.* Recuperado el 15 de julio de 2021, de <http://davidtejo.com/2016/06/la-nueva-piramide-de-maslow-el-cambio-en-las-necesidades-basicas-en-el-siglo-xxi-y-su-influencia-en-el-lifestyle-actual/>

## Anexos

### Ilustración 25

Escritorio Para Oficina U Hogar Con Tres Cajones, Ringo.

1/7

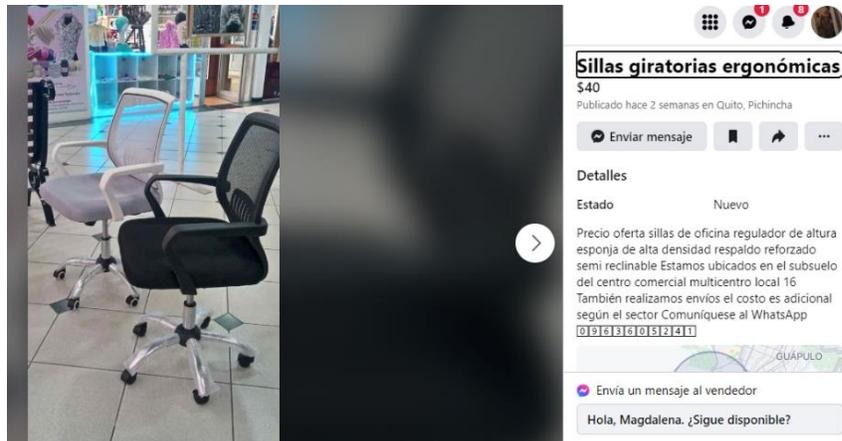


Color:  
Blanco

U\$S 90

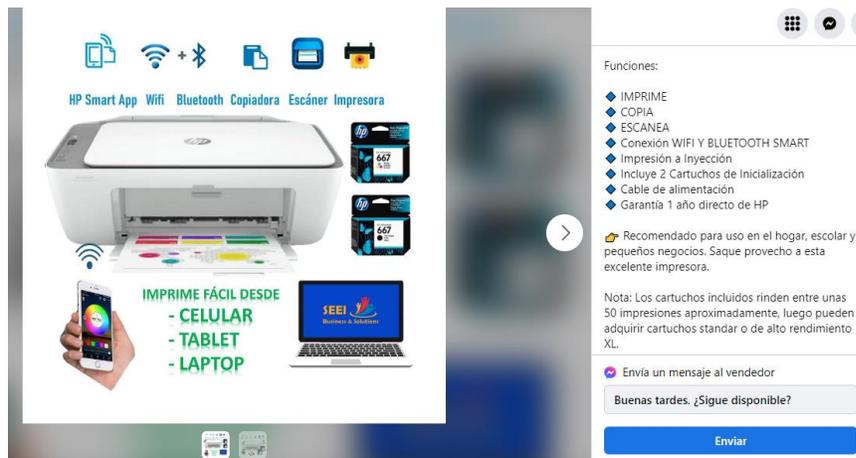
**Nota:** Cotización de un escritorio mediante mercado libre.

### Ilustración 26



**Nota:** Cotización de dos sillas donde se llegó a una negociación exitosa

### Ilustración 27



**Nota:** Cotización de impresora

**Ilustración 28**

1 / 2



Capacidad:  
**12 GB RAM | 256 GB SSD**



Sistema operativo:  
**Windows 11 Home**



Procesador:  
**AMD Ryzen 5 5500U**

Nota: Cotización de laptop

Ilustración 29



**Nota:** Cotización de un celular

Ilustración 30



**Nota:** Cotización de piso flotante para el piso de la bodega de "Shoes Rivers"

### Ilustración 31

Registro del evento

Preguntas Respuestas 174 Configuración

## Proyecto de rentabilidad para una tienda online de zapatos

Por favor llene este formulario con total honestidad.

¿Tiene preferencia por alguna marca de calzado en especial?

Si

No

Agregar una opción o [agregar "Otros"](#)

Opción múltiple

Obligatoria

**Nota:** Preguntas que se realizo en la encuesta de estudio de mercado

### Ilustración 32



**Nota:** Respuestas que se dieron con la encuesta que se hizo a la población



Identificación de reporte de similitud. oid:11830:211461020

NOMBRE DEL TRABAJO

**Tesis Anthony Rivera 1.docx**

AUTOR

**Anthony Rivera**

RECUENTO DE PALABRAS

**11078 Words**

RECUENTO DE CARACTERES

**57939 Characters**

RECUENTO DE PÁGINAS

**110 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**4.3MB**

FECHA DE ENTREGA

**Mar 7, 2023 11:00 PM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Mar 7, 2023 11:01 PM GMT-5**

### ● 11% de similitud general

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

- 11% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

### ● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)