



Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

Facultad de Ciencias Económicas

Trabajo de Titulación

Previo a la obtención del Título de Economista

Tema:

“Diseño de una microempresa de calzado para consumo nacional e internacional localizada en la parroquia Letamendi de la ciudad de Guayaquil”

Autoras:

Marcia Susana Bayas Pozo

Rocío de las Mercedes Pazmiño Arce

Tutor:

Econ. Mónica Leoro Llerena

Año 2014

Guayaquil – Ecuador

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Nosotras, Rocío de las Mercedes Pazmiño Arce y Marcia Susana Bayas Pozo, en pleno uso de nuestras facultades mentales, declaramos que: Este proyecto cuyo nombre es “Diseño de una microempresa de calzado para consumo nacional e internacional localizada en la parroquia Letamendi de la ciudad de Guayaquil” lo hemos desarrollado en base a un estudio investigativo, respetando los derechos intelectuales de terceros, lo cual se demuestra en las citas que constan en los respectivos pies de páginas, y las fuentes son nombradas en la bibliografía. Por lo antes expuesto deseo expresar con claridad meridiana que este proyecto es de nuestra propia autoría, por lo tanto nos responsabilizamos del contenido de la misma.

MARCIA SUSANA BAYAS POZO

ROCIO DE LAS MERCEDES PAZMIÑO ARCE

APROBACIÓN DEL TUTOR

En calidad de Tutor del Proyecto de Investigación:

“Diseño de una microempresa de calzado para consumo nacional e internacional localizada en la parroquia Letamendi de la ciudad de Guayaquil”

Elaborado y presentado por:

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA DE IDENTIDAD
1	BAYAS POZO MARCIA SUSANA	0913166484
2	PAZMIÑO ARCE ROCIO DE LAS MERCEDES	0912823226

Certifico que han cumplido con los requisitos que dispone la UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE, para la aprobación del proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de “ECONOMÍSTA”.

ECON. MÓNICA LEORO LLERENA
TUTOR

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por brindarme la oportunidad de culminar esta etapa de mi vida que había descuidado por muchos años, a mi Madre por formarme en una mujer de bien, por su sacrificio y entrega incondicional a lo largo de toda mi vida, a mi esposo por el apoyo en el cuidado de los niños permitiéndome retomar mis estudios, así como en la etapa de investigación de este proyecto, a mis hijos por su comprensión en ceder su tiempo para verme culminar una etapa que ellos pensaban ya la había terminado, a mis hermanas por su aliento y a todas las personas que colaboraron de alguna manera en mi formación como ser humano y en el desarrollo de nuestro proyecto.

Marcia Susana Bayas Pozo

AGRADECIMIENTO

Doy gracias a Dios, por guiarme y darme la oportunidad de concluir una etapa de mi vida.

Doy gracias a mis Padres por siempre tener el apoyo de ellos.

Y por último gracias a la Econ. Mónica Leoro Llerena, que siempre nos apoyó y guio en todo este proceso.

Rocío Pazmiño Arce

DEDICATORIA

De una manera muy especial quiero dedicar este proyecto a mis 3 hijos, Paolo, Milicen y Martín Tamayo Bayas; desde que empezaron a llegar se convirtieron en mi prioridad de vida, ahora verlos adolescentes me alienta a esmerarme y superarme más cada día, Paolo ahora que inicias tú época universitaria, Mili y Martín rumbo a ella, quiero que sepan que ustedes son mi motor, sin la comprensión y apoyo de ustedes no hubiese podido culminar esta etapa. Quiero que con la bendición de Dios me sigan viendo como un ejemplo en sus vidas y puedan desarrollarse como buenos profesionales y excelentes personas.

También le dedico a mi Madre Elsi Pozo, además de apoyarme económicamente, en los primeros años de estudios, me ayudaste en algunas investigaciones para distribuir mi tiempo con el trabajo y no descuidara mis estudios, siempre quisiste que consiguiéramos lo que tú por dedicación a nosotras no pudiste lograr.

Marcia Susana Bayas Pozo

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres y familia, por ser lo más importante en mi vida, y por el apoyo que me han brindado desde el inicio de este proceso.

Rocío Pazmiño Arce

RESUMEN EJECUTIVO

A partir del año 2007, la economía del Ecuador, cambió de una economía libremente de mercado a una economía regulada por el estado, en la cual el Gobierno actual apostó a una Economía Popular y Solidaria, aprobada en la Constitución del 2008.

El Gobierno empieza aplicando políticas de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa a través de políticas arancelarias, restricciones de importación de productos como calzado, ropa, perfumes, etc. y de esta forma incentivar el crecimiento de la producción nacional de estos productos.

El sector de la industria del calzado ha registrado un crecimiento en estos últimos cuatro años y esto se debe principalmente a las políticas de incentivos para la producción nacional una de ella es la Política arancelaria que comprende el cobro de un impuesto mixto de un costo de \$ 6 por cada par de zapato y un 10% sobre el precio.

De acuerdo a cifras emitidas por Lilia Villavicencio, presidenta de la Cámara de calzado de la provincia de Tungurahua, esta medida ha permitido el incremento de números de talleres fabricantes en el país de 600 en el año 2008 a 4500 en la actualidad.

Con este antecedente se parte con el Proyecto del Diseño de una Microempresa de Calzado para el consumo nacional e internacional, localizada en el Sector Puerto Lisa Parroquia Letamendi.

En el Capítulo I se establece el planteamiento del problema, justificación, límites de la investigación, hipótesis, objetivos. En el cual se analiza la situación socio económica del sector escogido para el proyecto.

El Capítulo II se refiere a la Fundamentación Teórica en la cual se basa el proyecto como las teorías del emprendimiento, división de trabajo, gestión y planificación. El Estado del Conocimiento, es el análisis de la situación de la industria del Calzado a nivel nacional e internacional. Además, de la fundamentación legal, en la que se detalla las leyes y organismo que apoyan a la industria del calzado.

En el Capítulo III se detallan los métodos de investigación, aplicados en el proyecto, que se realizó en el sector Puerto Lisa, en cual se determinó el universo y la muestra, en cual se utilizaron instrumentos como la Encuesta y la presentación de los resultados.

En el Capítulo IV se presenta la Propuesta, en la cual se determina la Justificación y los objetivos generales, de la misma. Se presentan las cifras y se determina la inversión necesaria y el análisis respectivo, que nos indica la rentabilidad el proyecto y finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones correspondientes.

EXECUTIVE SUMMARY

From the year 2007, the Ecuador economy, changed from a free market economy to an economy regulated by the State, in which the current Government made a Popular economy and solidarity, approved in the 2008 Constitution.

The Government starts applying policies of support for micro, small and medium enterprises through tariff policies, import restrictions for products such as footwear, clothing, perfumes, etc. And in this way encourage the growth of domestic production of these products.

The footwear industry sector has registered growth in the last four years and this is mainly due to the policy of incentives for production national one of them is the tariff policy that includes the collection of a mixed tax for a cost of \$6 per each pair of shoe and 10% on the price.

According to figures issued by Lilia Villavicencio, President of the Chamber of footwear in the province of Tungurahua, this measure has allowed the increase of number of workshops manufacturers in the country of 600 in 2008 to 4500 today.

With this background is part of the design project of a micro-enterprise footwear for domestic and international consumption, located in Puerto Lisa sector parish Letamendi.

In the first chapter sets the approach to the problem, justification, limits of research, hypothesis and objectives. Which analyzes the social economic situation of the sector chosen for the project.

In chapter II It refers to the theoretical foundation on which is based the project as the theories of entrepreneurship, division of labour, management and planning. The State of knowledge is the analysis of the situation of the industry of footwear at national and

international level. In addition, the legal foundation, which lists the laws and organization that support to the footwear industry.

Chapter III details the research methods in the project, which was carried out in the sector of Puerto Lisa, which determined the universe and sample, in which instruments were used as the survey and the presentation of the results.

In chapter IV is presented the proposal, which determines the justification and overall objectives of the same. Figures is present and determines the necessary investment and the respective analysis, that tells us the project profitability and finally the conclusions

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO I

1.1.- Tema: Diseño de una microempresa de calzado para consumo nacional e internacional localizada en la parroquia Letamendi de la ciudad de Guayaquil.....	1
1.2.- Planteamiento del Problema	1
1.3 Formulación del Problema	9
1.4 Delimitación del Problema	9
1.5 Justificación de la Investigación.....	10
1.6 Sistematización de la Investigación.....	13
1.8 Objetivos Específicos de la Investigación.....	14
1.9 Límites de la Investigación	14
1.10 Identificación de las Variables	14
1.12 Operacionalización de las Variables.....	15

CAPÍTULO II

2.1 Antecedentes Referenciales	17
2.2 Estado del Conocimiento	21
2.3 Marco Teórico	27
2.3.1 Instrumentos de Gestión y Planificación.....	27
2.3.2 Teoría del Emprendimiento	34
2.4 Marco Legal.....	41

CAPÍTULO III

3.1. Métodos de Investigación.....	53
3.1.1. <i>Método de Observación</i>	53
3.1.2 <i>Técnicas e instrumento de investigación</i>	53
3.2 Universo Muestral.....	53
3.2.1 <i>Universo</i>	53
3.2.2 <i>Muestra</i>	55

3.3 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	56
3.3.1 <i>Esquema de la Encuesta</i>	56
3.3.2 <i>Análisis para la obtención de un Microcrédito</i>	59
3.3.3 <i>Funciones del Sistema Financiero</i>	59
3.3.4 <i>Composición del Sistema Financiero Ecuatoriano</i>	59
3.3.4.1 <i>Requisitos para la Obtención de un Crédito.</i>	62
3.3.4.2 <i>Requisitos legales para la constitución de una empresa.</i>	65
3.4. <i>Recursos, cronogramas y Presupuestos.</i>	68
3.4.1 <i>Recursos</i>	68
3.4.2 <i>Cronograma de Actividades</i>	69
3.4.3 <i>Presupuesto</i>	70
3.4.3.1 <i>Presupuesto de recursos permanentes</i>	70
3.4.3.2 <i>Presupuesto de recursos fungibles</i>	70
3.5. <i>Presentación de los Resultados</i>	70

CAPÍTULO IV

4.1 Título de la Propuesta	87
4.2 Justificación de la Propuesta.....	87
4.3 Objetivo General de la Propuesta.....	88
4.4 Objetivos Específicos de la Propuesta	88
4.5 Hipótesis de la Propuesta.....	88
4.6 Listado de Contenidos y Flujo de la Propuesta	88
4.6.1 <i>Estructura de la Micro-empresa</i>	88
4.6.1.3 <i>Nombre Institucional de la Empresa</i>	89
4.6.1.3.1 <i>Logo de la Empresa</i>	89
4.6.1.4 <i>Estructura Organizacional de la Micro-empresa</i>	89
4.6.1.4.1 <i>Descripción de las funciones de las áreas de Producción</i>	90

4.6.1.4.2 <i>Descripción del Área de Administración</i>	91
4.6.1.4.3 <i>Descripción del área de Comercialización</i>	92
4.6.1.5 <i>Localización de la Micro-Empresa Calzado</i>	92
4.6.2 <i>Capacitación</i>	92
4.6.2.1 <i>Datos de la Capacitación</i>	92
4.6.2.2 <i>Contenido de Capacitación:</i>	93
4.6.3 <i>Presupuesto de la Capacitación</i>	93
4.6.4 <i>Estrategia Empresarial</i>	94
4.6.4.1 <i>Definición del producto</i>	94
4.6.4.2 <i>Estrategia de Proceso de Producción</i>	94
4.6.4.3 <i>Estrategia de Publicidad</i>	95
4.7. <i>Propuesta Financiera</i>	96
4.7.1. <i>Estado de Situación financiera de Apertura</i>	96
4.7.2. <i>Estado de Resultado Integral</i>	99
4.7.3. <i>Estado de Situación Financiera (Balance General)</i>	99
4.7.4 <i>Financiamiento</i>	105
4.7.4.1 <i>Amortizaciones</i>	105
4.7.5 <i>Inversión del Proyecto</i>	106
4.7.5.1 <i>Maquinarias y Equipo</i>	106
4.7.5.2 <i>Instalaciones</i>	107
4.7.5.3 <i>Equipo de Cómputo</i>	108
4.7.5.4 <i>Muebles de Oficina</i>	108
4.7.6 <i>Depreciaciones</i>	109
4.7.7. <i>Activos Intangibles</i>	111
4.7.7.1 <i>Amortización de Activos Intangibles</i>	111
4.7.8 <i>Capital de Trabajo</i>	112

4.7.9 Proyección de Costos Totales	112
4.7.9.1 Mano de Obra Directa.....	114
4.7.9.2 Costos de Mano de obra Directa Indirecta	115
4.7.9.3 Proyección de Sueldos	116
4.7.10 Proyección de Ingresos	116
4.7.11 Proyección de Gastos.....	117
4.7.11.1 Gastos Generales	117
4.7.11.2 Gastos de Venta	117
4.7.11.3 Gastos Administrativos	118
4.8 Impacto/Producto/Beneficio.....	118
4.8.1 Estado de Flujo de Efectivo	118
4.8.2 Costo de Oportunidad.....	119
4.8.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)	119
4.8.4 Valor Actual Neto (VAN)	120
4.9 Validación de la propuesta	121
4.9.1 Punto de Equilibrio	121
5.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	126
5.1. Conclusiones	126
5.2. Recomendaciones	127
BIBLIOGRAFÍA.....	128
ANEXOS	131

ÍNDICE DE CUADROS

CAPÍTULO I

Cuadro No. 1	
Evolución de las importaciones y la Balanza Comercial.....	3

Cuadro No. 2	
Total de Establecimientos.....	6

Cuadro No. 3	
Cuadro de las Variables.....	16

CAPÍTULO II

Cuadro No. 4	
Sectores priorizados por el Código de la Producción.....	17

Cuadro No. 5	
La transición del Sector Calzado.....	19

Cuadro No. 6	
Importancia de las Pymes en América Latina en el nivel de Empleo y el PIB.....	22

Cuadro No. 7	
Proceso de Planificación en la Empresa de tamaño medio.....	29

Cuadro No. 8	
Proceso de Planificación en la pequeña empresa.....	30

Cuadro No. 9	
Tipos de Estrategias.....	32

Cuadro No. 10	
Relación entre el Plan Estratégico y el Plan de Marketing.....	33

Cuadro No. 11	
Características Principales de los Mercados de Recursos de Producción, de Bienes y Servicios.....	40

CAPITULO III

Cuadro No.12	
Determinación de la Población.....	54

Cuadro No.13	
Listado de Bancos Privados.....	61

Cuadro No. 14	
Listado Instituciones Financieras Públicas	62
Cuadro No. 15	
Presupuesto de Recursos Permanentes	70
Cuadro No. 16	
Presupuesto de Recursos Fungibles	70
Cuadro No. 17	
Género	71
Cuadro No. 18	
Edades	72
Cuadro No. 19	
Estado civil	73
Cuadro No. 20	
¿Tiene usted una fuente de trabajo?	74
Cuadro No. 21	
Situación laboral.....	75
Cuadro No. 22	
¿Usted ha laborado en alguna empresa?	76
Cuadro No. 23	
Tipo de empresa	77
Cuadro No. 24	
¿Qué nivel de instrucción usted posee?	78
Cuadro No. 25	
¿Ha tenido la oportunidad de implementar su propio negocio?	79
Cuadro No. 26	
¿Tiene usted conocimiento que el Estado le puede ayudar con un crédito para una microempresa?	80
Cuadro No. 27	
¿Usted está dispuesto a integrar una microempresa de calzado?	81
Cuadro No. 28	
¿Tiene algún conocimiento sobre el oficio de calzado?	82
Cuadro No. 29	
¿Usted cree que con cierta asistencia técnica puede aprender el oficio del calzado?	83

Cuadro No. 30	
¿Usted cree que pueda aportar con algún tipo de recursos para implementar una microempresa de calzado?	84

Cuadro No. 31	
Recursos	85

Cuadro No. 32	
¿Tiene usted algún conocimiento de administración?	86

CAPÍTULO IV

Cuadro No. 33	
Detalle de presupuesto curso capacitación.....	93

Cuadro No. 34	
Estrategia de Publicidad	96

Cuadro No. 35	
Estado de Situación financiera de Apertura	97

Cuadro No. 36	
Estado de Situación de Empresa.....	98

Cuadro No. 37	
Estado de Resultado Integral.....	99

Cuadro No. 38	
Balance General a Diciembre 2014	100

Cuadro No. 39	
Balance General a Diciembre 2015	101

Cuadro No. 40	
Balance General a Diciembre 2016	102

Cuadro No. 41	
Balance General a Diciembre 2017	103

Cuadro No. 42	
Balance General a Diciembre 2018	104

Cuadro No. 43	
Amortizaciones	105

Cuadro No. 44	
Inversión del Proyecto.....	106

Cuadro No. 45	
Maquinarias y Equipos	107

Cuadro No. 46	
Instalaciones.....	107
Cuadro No. 47	
Equipos de Computación.....	108
Cuadro No. 48	
Muebles de Oficina.....	108
Cuadro No. 49	
Depreciaciones.	110
Cuadro No. 50	
Activos Intangibles	111
Cuadro No. 51	
Amortización de Activos Intangibles	111
Cuadro No. 52	
Capital de Trabajo	112
Cuadro No. 53	
Proyección de Producción anual Año 2014 al 2018	112
Cuadro No. 54	
Proyección costos totales Año 2014- 2018	113
Cuadro No. 55	
Detalle de producción Año 1.....	114
Cuadro No. 56	
Detalle de producción año 3.....	114
Cuadro No. 57	
Costos de mano de obra año 1.....	115
Cuadro No. 57	
Costos de mano de obra año2.....	115
Cuadro No. 59	
Proyección de sueldos.....	116
Cuadro No. 60	
Proyección de ingresos	116
Cuadro No. 61	
Gastos generales	117
Cuadro No. 62	
Gastos de ventas	117

Cuadro No. 63
Gastos administrativos.....118

Cuadro No. 64
Flujo de efectivo.....118

Cuadro No. 65
Tasa Interna de Retorno.....120

Cuadro No. 66
Punto de Equilibrio – Costos Fijos122

Cuadro No. 67
Punto de Equilibrio – Costos Variables123

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No. 1	
Mapa cantón Guayaquil	5
Figura No. 2	
Parroquias del cantón Guayaquil	8
Figura No. 3	
Logo de la Empresa.....	89

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CAPÍTULO I

Gráfico No. 1 Evolución del gasto público respecto al PIB	2
Gráfico No. 2 Evolución del desempleo en tres provincias 2009-2012.....	7

CAPÍTULO II

Gráfico No. 3 Número de productores de calzado	18
Gráfico No. 4 Productores y empresas de calzado en el país 2012.....	20
Gráfico No. 5 Empresas de calzado en Ecuador.....	21
Gráfico No. 6 El acceso a créditos de las pymes en América Latina	23
Gráfico No. 7 Acceso a créditos de la mediana empresa.....	24
Gráfico No. 8 Acceso a financiamiento de las pequeñas, medianas y grandes empresas en el mercado de valores de América Latina	25

CAPÍTULO III

Gráfico No. 9 Cronograma de Actividades	69
Gráfico No. 10 Género	71
Gráfico No. 11 Edades	72
Gráfico No. 12 Estado civil.....	73

Gráfico No. 13	
¿Tiene Usted una fuente de trabajo?	74
Gráfico No. 14	
Situación laboral.....	75
Gráfico No. 15	
¿Usted ha laborado en alguna empresa?.....	76
Gráfico No. 16	
Tipo de empresas.....	77
Gráfico No. 17	
Nivel de instrucción.....	78
Gráfico No. 18	
¿Ha tenido la oportunidad de implementar su propio negocio?	79
Gráfico No. 19	
¿Tiene usted conocimiento que el estado le puede ayudar con un crédito para una microempresa?	80
Gráfico No. 20	
¿Usted está dispuesto a integrar una microempresa de calzado?	81
Gráfico No. 21	
¿Tiene algún conocimiento sobre el oficio de calzado?	82
Gráfico No. 22	
¿Usted cree que con cierta asistencia técnica puede aprender el oficio del calzado?.....	83
Gráfico No. 23	
¿Usted cree que pueda aportar con algún tipo de recursos para implementar una microempresa de calzado?	84
Gráfico No. 24	
Recursos	85
Gráfico No. 25	
¿Tiene Usted algún conocimiento de administración?	86
CAPÍTULO IV	
Gráfico No. 26	
Estructura organizacional de la microempresa.....	90

Gráfico No. 27

Punto de Equilibrio de Unidades125

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo No. 1 Proforma de Compra de Equipo de Oficina	131
Anexo No. 2 Máquina Aparadora de Poste	132
Anexo No. 3 Máquina Dobladora	133
Anexo No. 4 Máquina Aparadora.....	134
Anexo No. 5 Máquina Selladora	135
Anexo No. 6 Proforma Costos de las Máquinas	136
Anexo No. 7 FAN PAGE.....	137
Anexo No. 8 Centro Comercial Paseo del Parque.....	138
Anexo No. 9 Proforma de Centro Comercial “El Paseo”	139
Anexo No. 10 Modelos Zapatos.....	140
Anexo No. 11 Fotos del Sector Puerto Lisa.....	141

CAPÍTULO I

1.1.- Tema: Diseño de una microempresa de calzado para consumo nacional e internacional localizada en la parroquia Letamendi de la ciudad de Guayaquil.

1.2.- Planteamiento del Problema

A partir del 2007, cambió la concepción global de la economía ecuatoriana, de un libre mercado a una economía regulada fuertemente por el estado. Es decir a partir de este año se ha venido aplicando una teoría Keynesiana, que el Estado tiene preponderancia sobre el mercado. Paralelamente a esta nueva concepción nace y se hace realidad una propuesta de Economía Popular y Solidaria aprobada en la Constitución del 2008¹.

Con respecto a la teoría keynesiana, en 1930, la ciencia de la macroeconomía fundada por J.M. Keynes², dio sus primeros pasos; gracias a Keynes y sus sucesores modernos, sabemos que un país al elegir su política macroeconómica (Monetaria o Fiscal) puede acelerar o frenar su crecimiento económico, recortar los excesos de una inflación o del desempleo provocados por los ciclos económicos, frenar los superávits o déficits comerciales; en 1946 ya se defendió el papel del Estado en el fomento de la producción y el empleo y en el mantenimiento de la estabilización de precios. En clara oposición a los clásicos, Keynes sostenía que a los mercados hay que equilibrarlos mediante políticas económicas estatales que fomenten el consumo masivo (Demanda Global). El desempeño del capitalismo requiere de la intervención del Estado, porque el mercado puede asignar recursos pero no ser el cimiento de una sociedad. Keynes analizó el conjunto de la economía para concluir que las variables macroeconómicas son los que determinan el buen desempeño de la economía.

¹ **Artículo 283.-** El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir

² Samuelson, “El Estado y la Producción”, pág. 469.

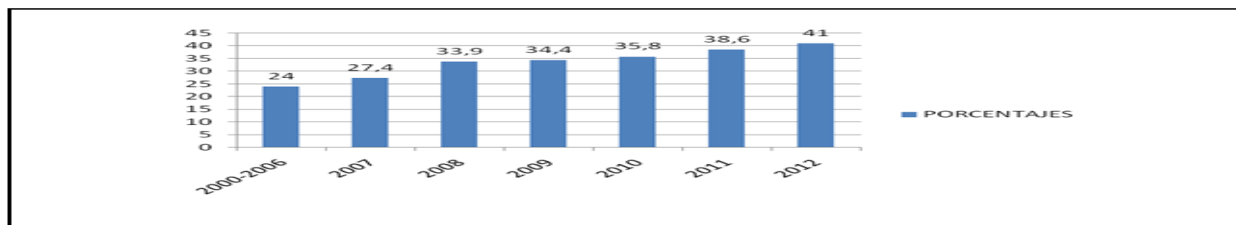
Por otro lado, la Economía Solidaria o Economía de Solidaridad, es una búsqueda teórica y práctica de formas alternativas de hacer economía, basadas en la solidaridad y el trabajo³.

El principio y fundamento de la Economía de Solidaridad, es que la introducción de niveles crecientes y cualitativamente superiores de solidaridad en las actividades, organizaciones e instituciones económicas tanto a nivel de las empresas como en los mercados y en las políticas públicas, incrementa la eficiencia micro y macroeconómica, junto a la generación de un conjunto de beneficios sociales y culturales que favorecen a toda la sociedad.

La Economía de Solidaridad, es un nuevo enfoque conceptual a nivel de la teoría económica referido a las formas económicas cooperativas, autogestionarias y asociativas. La Economía de Solidaridad, es un proceso real en el que convergen las búsquedas de variados y múltiples sectores y grupos: grupos populares y organizaciones de base, que se organizan solidariamente para hacer frente a sus necesidades y problemas.

En ese contexto, el gobierno actual apostó por una alta inversión pública tal como se muestra en el cuadro No 1, como motor de la economía, lo que trajo como consecuencia un alto consumo y por ende la empresa privada que estaba estancada en cuanto a producción no pudo satisfacer la demanda de los particulares, por lo que la sociedad ecuatoriana optó por consumir productos importados.

Gráfico No 1
EVOLUCIÓN DEL GASTO PÚBLICO RESPECTO AL PIB
(En miles de millones)



Fuente: BCE, Información estadística.

Elaboración: Las Autoras

³ Razeto, “La Economía Solidaria o Economía de Solidaridad”.

El Gasto Público sobre el PIB se ha incrementado en aproximadamente 1,5 veces, pasando del 24% de la media entre 2000 y 2006 hasta alrededor del 41% en 2012, gracias sobre todo al incremento de los ingresos tributarios y petroleros. En ese sentido, al subir el consumo de los productos importados se incrementó las importaciones, como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro No 1
EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES Y LA BALANZA COMERCIAL
(En miles de millones)

AÑO	EXPORTACIONES NO PETROLERAS	INCREMENTO EXPORTACIONES	IMPORTACIONES NO PETROLERAS	INCREMENTO IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA
2009	6,834.00		11,764.00		-4,930.00
2010	7,720.00	12.96%	15,426.00	31.13%	-7,706.00
2011	9,377.49	21.47%	17,923.01	16.19%	-8,545.52
2012	10,106.81	7.78%	18,600.40	3.78%	-8,493.59

Fuente: Información estadística del BCE

Elaboración: Las Autoras

Si observamos el cuadro, las importaciones se incrementan ostensiblemente del año 2009 al 2012, dicho incremento es del 58%; mientras que las exportaciones no petroleras crecen en 47,8%. Como resultado de lo expuesto, la Balanza Comercial No petrolera tiene un déficit al 2012 de \$ 8.493 millones.

Ante el colapso de las exportaciones, el incremento de las importaciones y la imposibilidad de devaluar en el 2009, el gobierno ecuatoriano restringió las importaciones. Ecuador, aplicó por un año, recargo arancelario y cupos de importación a 627 productos⁴. Entre

⁴ El Universo enero/2009.

los que se encontraban celulares, ropa, calzado, licores, etc. No obstante, el régimen del Presidente Econ. Rafael Correa sigue impulsando en la actualidad este tipo de políticas arancelarias. Es decir se ha usado a las protecciones arancelarias como una forma de fomentar la producción doméstica.

En mayo de 2009, el Senplades puso énfasis en la necesidad de definir políticas industriales. Según reportó EL UNIVERSO, el organismo planificador señaló como posibles industrias estratégicas las de petroquímica, bioquímica, servicios ambientales, turismo alternativo y microindustria textil. Este pronunciamiento, hecho en presencia del presidente Correa, se dio en el marco de una discusión sobre el Plan Nacional de Desarrollo (PND) en que se buscaba definir, entre otros, la planificación territorial y la inserción estratégica del Ecuador en el mundo.

Teniendo el Ecuador una economía primaria exportadora dependiente del petróleo, y que ha descuidado sectores que aportan mayor valor agregado a la economía, la propuesta central de René Ramírez Secretario del SENPLADES, se enfocó precisamente en la necesidad de volver a un modelo parecido al de sustitución de importaciones como una nueva estrategia para el desarrollo, para lo cual sostenía, que era vital el fortalecimiento de la industria nacional.

La planificación de la SENPLADES consideró la promoción y el apoyo a la industria, y las autoridades del comercio exterior ecuatoriano han sostenido, que los incrementos arancelarios impulsan cierto nivel de competitividad, sobre todo frente a los países asiáticos. No es aceptable que el Ecuador apoye las manufacturas de otros países, a sabiendas de que muchos de ellos pagan salarios de hambre y se ocupa trabajo infantil, lo que hace imposible una competencia justa.

El modelo clásico tuvo su auge en Latinoamérica entre 1950 y 1970; sin embargo, las medidas proteccionistas que caracterizaron a este modelo demostraron ser poco apropiadas y se volvieron caducas, motivo por el cual el modelo fue dejado a un lado por estos países.

Por ello, lo que se pretende en Ecuador es cambiar el modelo actual de acumulación, apoyando principalmente al productor ecuatoriano, revirtiendo la tendencia de incremento de las importaciones.

En resumen el gobierno comenzó a apuntar sus políticas a una estrategia productiva de mediano y largo plazo en función de una inserción inteligente en el mercado mundial con el fin de aumentar sus exportaciones. En efecto, solo países que han combinado buenas políticas macroeconómicas con políticas sectoriales activas han logrado crecimiento significativo y sostenible en el tiempo.

En este escenario, se observa que las actuales políticas públicas están direccionadas al apoyo de las micro, pequeñas y medianas empresas, a través de una política arancelaria, que busca que los productos que provengan del exterior tengan precios más elevados (ropa, calzado, etc.), Esto propicia que sectores tales como el del calzado incrementen su productividad y de esta manera puedan ser generadores de fuentes de empleo.

Se puede sostener que con lo precedentemente expuesto, es factible diseñar emprendimientos asociativos o micro empresariales en la ciudad de Guayaquil, específicamente en la parroquia Letamendi, ya que la misma ofrece ciertas dimensiones que subyacen a lo que propugna el actual gobierno dentro del marco institucional y macroeconómico.

Para entrar en contexto, según el Censo de Población y Vivienda, realizado el 28 de noviembre de 2010, Guayaquil tiene una población de 2'350.000 habitantes, siendo la urbana de 2'278000 y la rural de 72.200⁵.

FIGURA No 1
MAPA CANTÓN GUAYAQUIL

Guayaquil posee 87.206 establecimientos divididos de la siguiente manera.



Elaboración: Las Autoras

⁵ INEC, Censo de Población 2010.

Cuadro No 2
TOTAL DE ESTABLECIMIENTOS

Manufacturas	6.691
Comercio	50.083
Servicios	30.003
Otros	129
TOTAL	87.206

Fuente: INEC, Censo Económico 2010

Elaboración: Las Autoras

Si se analiza el cuadro, se observa que la actividad principal de Guayaquil está marcada por el comercio al por mayor y menor, seguido por el sector servicios y quedando en último lugar las manufacturas.

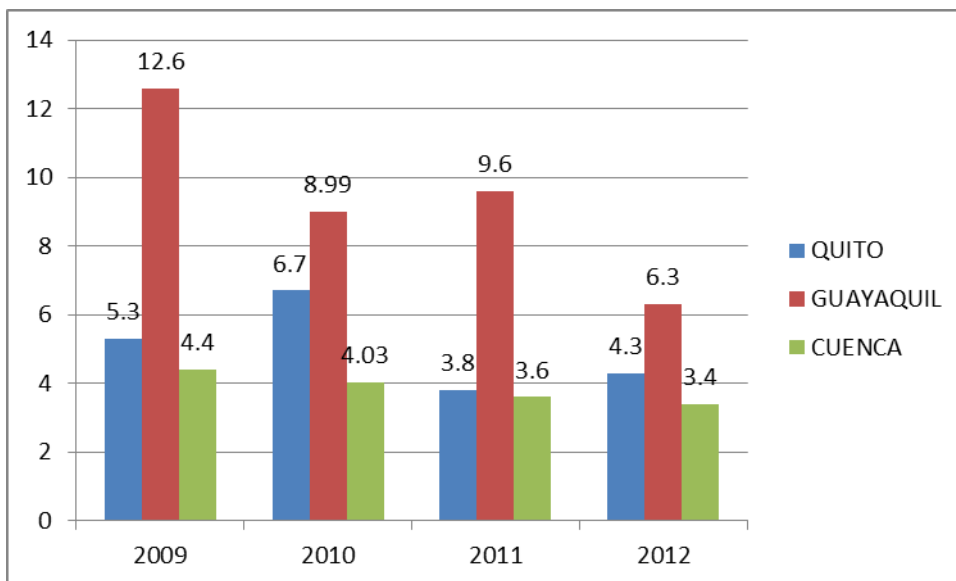
Es decir que la manufactura que da el valor agregado al producto, en la ciudad de Guayaquil, todavía tiene mucho por hacer; realidad que se la vive a nivel nacional. Por tal motivo el gobierno ecuatoriano ha creado un modelo que impulse actividades artesanales, micro empresariales, entre otros.

En lo que se circunscribe al entorno del presente proyecto de investigación, se puede señalar que Guayaquil es un cantón de la Provincia del Guayas, se divide en 21 parroquias; 16 urbanas y 5 rurales. Las parroquias Febres Cordero, Tarqui y Ximena, son las que concentran la mayor cantidad de la población, las 13 restantes, entre ellas la parroquia Letamendi, que no supera el 5% del total de la población, agrupa la menor cantidad de habitantes.

La parroquia Letamendi concentra entre su población, clase media y baja, con índice de desempleo y subempleo alto, constante en las mayorías de las parroquias del Cantón de Guayaquil.

En este ámbito es necesario conocer que así como el Cantón Guayaquil es la ciudad más poblada del país, es la ciudad que más desempleo ha poseído, en estos últimos años, según datos del INEC.

Gráfico No 2
EVOLUCIÓN DEL DESEMPLEO EN TRES PROVINCIAS 2009-2012
(En porcentajes)



Fuente: INEC.

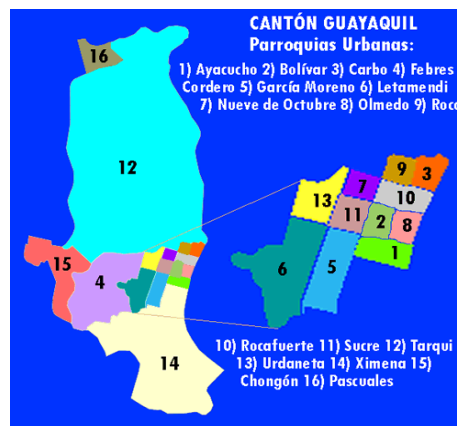
Elaboración: Las Autoras

En el cuadro anterior, se evidencia que Guayaquil, es la ciudad que más sufre por el desempleo.

En este punto, es necesario considerar que la falta de empleo en Guayaquil y lógicamente en sus parroquias, es uno de los problemas más graves, y si a eso le agrega que la mayor cantidad de empleados se concentran en los negocios al por mayor y menor y en el sector servicios, relegando a las manufacturas en último lugar; resultaría importante ayudar a conformar nuevos emprendimientos micros y medianos, tales como el propuesto en el presente proyecto, ya que según datos del Censo Económico, existen actualmente 246 fabricantes de artículos de cuero y conexos, en la ciudad de Guayaquil, mientras que Ambato, siendo una ciudad más pequeña, posee 223 fábricas dedicadas a estas labores⁶. En Guayaquil el número es insuficiente, y se evidencian condiciones socio económicas por falta de empleo y por el poco valor agregado a los productos que se comercializan.

Con lo expuesto, se puede determinar que la parroquia Letamendi, ubicada al suroeste de la ciudad y que abarca lo que es Puerto Lisa, el complejo turístico del Cristo del Consuelo y la Iglesia Espíritu Santo, tiene los mismos problemas de desempleo y subempleo. De acuerdo a un sondeo realizado, existe un sinnúmero de negocios informales como: comedores, venta de legumbres, frutas o abarrotes, ebanistería, reparación de calzado, imprentas, bazares, entre otros; que confirma el emprendimiento realizado por estos pequeños comerciantes.

FIGURA No 2
PARROQUIAS DEL CANTÓN GUAYAQUIL



Elaboración: Las Autoras

⁶ INEC, Censo Económico 2010

Una de las debilidades que tiene este sector es la falta de competencias especializadas que les permita desarrollar y ampliar sus negocios a largo plazo y en forma sostenida, para, de esta manera, generar fuentes de trabajo que les permita mejorar sus ingresos, su forma de vida y por ende su sector, tratando de incorporar en estos a personas de otras parroquias.

Las personas de la parroquia Letamendi desconocen los beneficios que el actual gobierno promulga con el nuevo modelo de Economía Popular y Solidaria, donde el principal apoyo para los emprendimiento de micro o mediana empresas es económico.

1.3 Formulación del Problema

¿Qué factores son necesarios para diseñar la creación de una microempresa de calzado en el sector de la parroquia Letamendi de la ciudad de Guayaquil?

1.4 Delimitación del Problema

Campo: Micro empresarial

Área: Economía

Aspecto: Diseño de una microempresa de calzado

Tiempo: 6 meses

Tipo de Investigación: Investigación de campo y exploratoria

Población: 137 personas (artesanos del calzado)

Período de Investigación: 1 de octubre/2013 - 1 de abril/2014

1.5 Justificación de la Investigación

El objetivo central de todo gobierno es que la política económica debe ser la de facilitar la creación de empleo productivo⁷, Antes de que pueda haber consumo, debe haber producción y oferta. De hecho el mejor indicador de la fuerza de la economía de un país es su capacidad productiva para el mercado interno y exportable. Por tal motivo, el gobierno nacional busca impulsar y promover proyectos asociativos y comunitarios, en el 2011, a través de un nuevo modelo de desarrollo económico y con la puesta en vigencia de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria

En esa perspectiva, realizar la viabilidad para diseñar una microempresa de calzado, se vuelve ineludible, dadas las condiciones económicas actuales en función de facilitar las políticas económicas, que tiene como objetivo beneficiar a aquellos sectores marginados y excluidos, generando empleo productivo: Las determinantes de este fenómeno son el incremento de la tasa de desempleo y el deterioro de los niveles de ingreso.

El sector micro empresarial, con la experiencia internacional que han tenido los países como Italia, Francia o Dinamarca, se convierte en un espacio vital y de gran importancia en el desarrollo socio económico de un país, donde el Estado y el sector privado se han preocupado especialmente de este sector, apoyando no solo en la entrega de microcréditos sino también en el fortalecimiento de las redes de apoyo y distribución de los productos

La microempresa, especialmente la ligada al sector informal, se constituye en uno de los ejes principales para el desarrollo de un país, al ser una fuente importante de generación de empleo y al mismo tiempo incentivar el mejoramiento del nivel de vida de los habitantes. En este sector se puede elevar la capacidad de generación de puestos de trabajo, por eso es importante el papel de las microempresas en la economía de un país.

La microempresa, se ha convertido en un canal clave para que las familias de escasos recursos que deseen realizar todo tipo de actividades de emprendimiento posean una alternativa

⁷ Jose Rosetti, Introducción a la Economía.

económica y de subsistencia que mejore la situación de este sector. Se evidencia que este tipo de negocios es dirigido y administrado por uno de los integrantes de la familia y tiene su funcionamiento en sus viviendas o en un local cercano a ellas.

La sinergia entre las universidades, la comunidad y el gobierno que apoyan los emprendimientos de la sociedad para la creación de micros o pequeñas empresas, asociativas y comunitarias desde la perspectiva de la Economía Popular y Solidaria, es un imperativo del actual modelo, que consta en el artículo 283 de la Constitución.

La parroquia Letamendi, según el último Censo de Población y Vivienda, realizado por el INEC, después de las parroquias Tarqui, Ximena y Febres Cordero, es la que abarca la mayor población, es decir que por su número de habitantes, es la cuarta de mayor importancia. (Censo INEC)

En este sector del cantón Guayaquil ubicado al suroeste de la ciudad, se revela la existencia de una gran cantidad de pequeños negocios, dedicados a la actividad comercial, incluyendo, además establecimientos de servicios como: reparación de televisores, gabinetes, restaurantes, etc. En lo que concierne a las actividades manufactureras es casi mínimo, se muestra apenas pequeños talleres de confección y de elaboración de calzado, los cuales no son visibles, puesto que estos pequeños talleres no cumplen con ciertas normativas legales vigentes.

En esta parte de Guayaquil, se puede observar además, que existe un alto nivel de desempleo y subempleo. La tónica de toda la ciudad, las políticas públicas no llegan a estos sectores, y este es el caso más evidente de desocupación y subocupación. Algunos analistas sostienen que este fenómeno se observa, ya que la educación actual, no permite que el individuo haya desarrollado destrezas o habilidades que le ayuden a incorporar valor agregado a un producto.

Por estos motivos, el sector que mejor desarrollo tiene en esta parroquia, es el comercial, ya que la mayoría de productos que se comercializan no son de origen nacional.

Guayaquil es una ciudad que vive tradicionalmente del comercio y muy poco de la industria, la misma que está localizada en su mayor parte en la vía a Daule, y la vía Durán Boliche.

Además, se podría agregar, que si bien es cierto, actualmente existen nuevas obras de infraestructura en esta parroquia realizadas por el Municipio de Guayaquil, prácticamente no se evidencia un desarrollo empresarial o micro empresarial. Es fundamental conocer que la administración local contribuye a generar mejores condiciones de vida, pero también de productividad a través de más obras y es menester que la población aproveche estas nuevas condiciones. Esto determina que es importante establecer emprendimientos micros o medianos con la finalidad de generar mano de obra y asimismo desarrollar capacidades y destrezas individuales, de tal manera que sean un aporte a procesos manufactureros.

Para el gobierno actual es una prioridad cambiar la matriz productiva del país, ya que Ecuador, como el resto de países de la región, se ha caracterizado por basar su economía en la producción y exportación de bienes primarios, con bajo nivel de industrialización. Para que se genere este cambio se deben dar políticas públicas acertadas y estables a largo plazo, incentivos tributarios y arancelarios e inversión extranjera que implique transferencia de tecnología, por ello, el 29 de diciembre del 2010, el gobierno, promovió una ley para incentivar la producción y generación de empleo; esta Ley se la denominó Código Orgánico de La Producción, Comercio e Inversiones donde se aplicó una serie de incentivos tributarios:

- a) La reducción progresiva de tres puntos porcentuales en el Impuesto a la Renta.
- b) La deducción del cálculo del Impuesto a la Renta de la compensación adicional para el pago del salario digno.
- c) Las sociedades que reinviertan sus utilidades en el país podrán obtener una reducción de 10 puntos porcentuales de la tarifa IR sobre el monto reinvertido en activos productivos.

El titular de la Senplades, Fander Falconí, indicó que el cambio de la matriz productiva se apuntala en 4 fases de proyectos a corto, mediano y largo plazo. Éstas son:

- Sustitución de importaciones

- Generación de un superávit energético
- Diversificación de exportaciones
- Reconversión productiva

Para lograr el proceso de crecimiento productivo será necesario plantear la sustitución de importaciones por la producción local, competitividad en la inversión pública y servicios y fomentar la ciencia, tecnología y talento humano. El cambio de la matriz no significa retirar apoyo a los sectores productivos tradicionales o aquellos que tienen fortalezas, como el caso de la agroindustria; lo que se busca es fomentar el desarrollo de nuevos sectores que generen mayor valor agregado.

La Senplades, será el organismo que coordinará las acciones de cambio de la matriz con los ministerios del sector productivo, económico, conocimiento y talento humano y la potenciación de industrias estratégicas, como la refineras, astilleros, petroquímica, fertilizantes, metalurgia y siderúrgica.

1.6 Sistematización de la Investigación

¿De qué manera se puede promover la Economía Popular y Solidaria en la creación de una microempresa?

¿Cómo atraer la atención de la mano de obra de una forma comunitaria o asociativa para impulsar el desarrollo de la microempresa?

¿Cómo crear las condiciones necesarias para la planificación del presente trabajo de investigación?

¿Cuál es la primera etapa en la que tiene que incursionar el presente proyecto para su realización y concreción?

¿Qué estrategia es la adecuada para el buen funcionamiento económico del proyecto?

1.7 Objetivo General de la Investigación

Diseñar una microempresa de calzado para consumo nacional e internacional, con el fin de crear fuentes de trabajo para un sector desprotegido, incrementar la masa monetaria y generar recursos que beneficien la balanza comercial.

1.8 Objetivos Específicos de la Investigación

1. Estudiar la importancia de la Economía Popular y Solidaria en el diseño de una microempresa de calzado, desde la perspectiva de las actuales políticas públicas.
2. Describir el contexto social y económico de la parroquia Letamendi.
3. Impulsar un Plan Estratégico para formación y funcionamiento de la microempresa.
4. Establecer la factibilidad y viabilidad del proyecto.
5. Realizar un análisis FODA con respecto a la implementación de la microempresa.
6. Descubrir las potencialidades de los individuos en materia de destrezas y habilidades, con respecto a la fabricación de calzado, específicamente femenino.

1.9 Límites de la Investigación

En esta investigación no se identifican límites más allá de los propios del proyecto.

1.10 Identificación de las Variables

Variable independiente

Diseño de una microempresa de calzado

Variable dependiente

Consumo nacional e internacional localizado en la parroquia Letamendi de la ciudad de Guayaquil.

1.11 Hipótesis

El diseño de una microempresa permitirá conocer los lineamientos claros y específicos de cómo implementar la ejecución de un proyecto micro empresarial, que redunde en beneficio de aquel sector desempleado y subempleado de la parroquia Letamendi de la ciudad de Guayaquil.

1.12 Operacionalización de las Variables

Variables Independientes:

- Plan estratégico
- Análisis de la situación financiera
- Financiamiento
- Estado de Resultados e indicadores financieros

Variables Dependientes:

- Estudio de mercado
- Canales de distribución y comercialización
- Segmentos del mercado
- Modelos a ofertar.

Cuadro No. 3
CUADRO DE LAS VARIABLES

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADOR	FUENTE	INSTRUMENTO
Determinar la importancia de la economía solidaria en el contexto socio económico de una microempresa de calzado en la parroquia Letamendi	Población	Artesanos ejerciendo actividad	Secundaria	Estadísticas
	Ejercer actividad Micro empresarial	Número de personas Emprededoras	Primaria	Encuesta
Impulsar Plan Estratégico	Análisis Externo	Misión	Primaria	Bibliográfico
	Análisis Interno	Visión	Secundaria	Encuesta
	Diagnóstico FODA	Valores Cultura organizacional Plan de Marketing Objetivos		
Establecer Viabilidad y factibilidad del Proyecto	Financiamiento	VAN	Primaria	Análisis
	Situación financiera	TIR	Secundaria	Financiero
	Flujo de caja			
Descubrir potencialidades de individuos	Evaluaciones	Destrezas	Primaria	Entrevistas
	Pruebas Inducción	Capacidades		

Elaboración: Las Autoras

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1 Antecedentes Referenciales

La Industria del Calzado en el Ecuador

La industria del calzado es un subsector priorizado en el código de la producción tal como se lo presenta en el cuadro siguiente:

Cuadro No 4

SECTORES PRIORIZADOS POR EL CÓDIGO DE LA PRODUCCIÓN

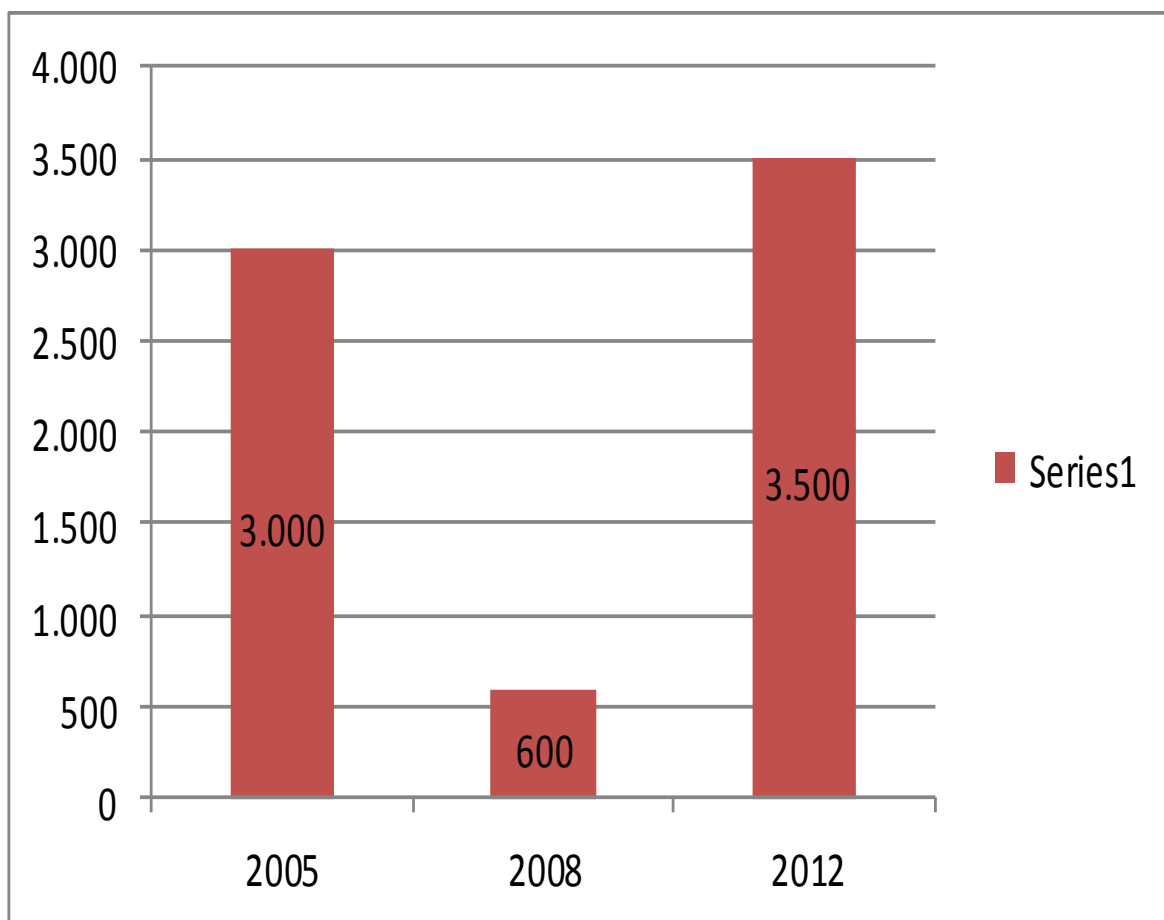
Turismo
Alimentos frescos y procesados
Energías renovables (bio-energía y alternativas)
Productos farmacéuticos y químicos
Biotecnología (bioquímica y biomedicina)
Servicios ambientales
Metalmecánica
Tecnología: hardware y software
Plásticos y caucho sintético
<i>Confecciones y calzado</i>
Vehículos, automotores, carrocerías y partes
Transporte y logística
Construcción
Cadena agroforestal sustentable y sus productos elaborados

Fuente: Código de la Producción

Elaborado por: Las autoras

La política de restricción de importaciones implementadas por el gobierno nacional en 2007 y 2009, mitigó la crisis del calzado nacional puesto que el calzado chino de contrabando, que se traía en grandes cantidades hasta el 2008, prácticamente estaba destruyendo la industria nacional, tal como lo observamos en el siguiente gráfico:

Gráfico No 3
NÚMERO DE PRODUCTORES DE CALZADO



Fuente: Cámara Nacional del Calzado

Elaborado por: Las autoras

A continuación, de una manera sucinta, se describirá la evolución del sector en los últimos años (Ver cuadro No 5)

Cuadro No 5
LA TRANSICIÓN DEL SECTOR CALZADO

AÑO	INCIDENCIA
1990-1993	AUGE DE VENTAS PRINCIPALMENTE SECTOR NORTE DEL PAIS
1994-RECESO	PROBLEMAS DE ECUADOR-PERÚ
1995-1999	RECUPERACIÓN DEL SECTOR INCREMENTO DE FABRICANTES
2000	ESTANCAMIENTO POR LA DOLARIZACIÓN
2001-2004	CRECIMIENTO Y DESARROLLO EN BAJA ESCALA
2005	APOYO DEL MIC (MIPRO) CON PROGRAMAS DE MEJORA Y PRODUCTOS INNOVADORES
2006-2008	INGRESO DEL CALZADO ASIATICO
2009	SALVAGUARDIA POR BALANZA DE PAGOS –MEJORAMIENTO DEL SECTOR
2010	ARANCEL MIXTO PERMANENTE SE MANTIENE

Elaborado por: Las autoras

Gráfico No 4
PRODUCTORES Y EMPRESAS DE CALZADO EN EL PAÍS 2012
(En porcentajes)

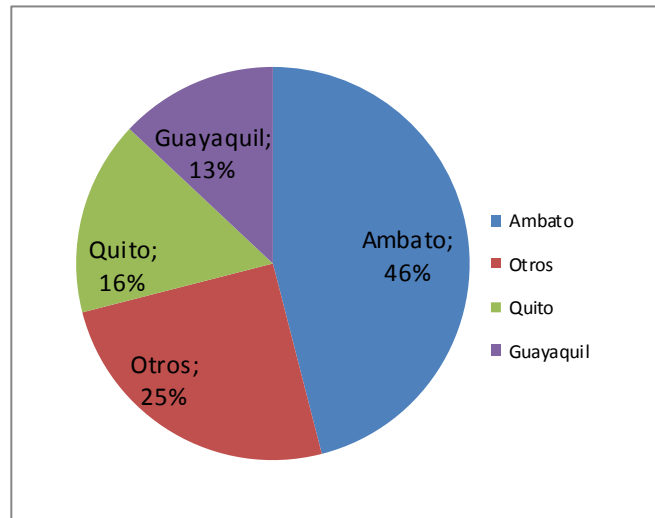


Fuente: Cámara Nacional del Calzado

Elaborado por: Las autoras

Si se observa el gráfico, se evidencia que la provincia del Tungurahua lidera el número de productores de calzado en el país, seguido de la provincia del Guayas. En este punto es importante analizar que Ambato posee la mayor cantidad de productores de calzado, según el último Censo Económico del 2010. Además, esta ciudad también cuenta con un centro de diseño, donde se desarrollan programas de capacitación en el tema de asociación, marketing y ventas a través del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO). La capacitación y asistencia técnica se perfila a mejorar la calidad, moda y tendencia a través del Ministerio de Industrias y Productividad para los pequeños y medianos empresarios especialmente propietarios y operarios en el sector.

Gráfico No 5
EMPRESAS DE CALZADO EN ECUADOR.
(En porcentajes)



Fuente: Cámara Nacional del Calzado

Elaborado por: Las autoras

Tal como se lo ha sostenido en líneas precedentes, Ambato es la ciudad dónde más empresas de calzado existen, seguido de Quito y Guayaquil.

2.2 Estado del Conocimiento

La importancia de las empresas pequeñas y medianas (PYMES) en las economías modernas han sido objeto de numerosos estudios de investigación y comentarios en medios de prensa en los últimos años. En particular se destaca la fuerte incidencia que tienen en la provisión de fuentes de trabajo, las cuales conforman una base fundamental del tejido social (Ver cuadro No 6).

Cuadro No 6
IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN AMÉRICA LATINA EN EL NIVEL DE EMPLEO Y
EL PIB.

Países	Participación de las MiPyMEs en el empleo formal	Contribución de las MiPyMEs al PBI
Argentina	70,2%	53,7%
Brasil	59,8%	34,3%
Chile	63,0%	20,4%
Colombia	67,2%	38,7%
Ecuador	55,0%	20,0%
México	75,0%	62,0%
Paraguay	77,0%	-
Perú	67,9%	55,5%
Uruguay	68,5%	-
Venezuela	38,1%	-
Argentina CNE 2004	66,3%	50,2%
UE-27 2005	67,1%	57,6%

Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Las autoras

En la mayoría de los países latinos, la participación de las MIPYMES, incluyendo micro empresas, por motivos de mayor disponibilidad de datos en la generación de puestos de trabajo supera el 50% y en la mayoría de ellos despunta los dos tercios. En general, la participación de estas empresas en el valor agregado del país es algo menor. Esto permite interpretar que este segmento de empresas tiene un importante potencial para desarrollar su competitividad generando cada vez mayor valor agregado por ocupado.

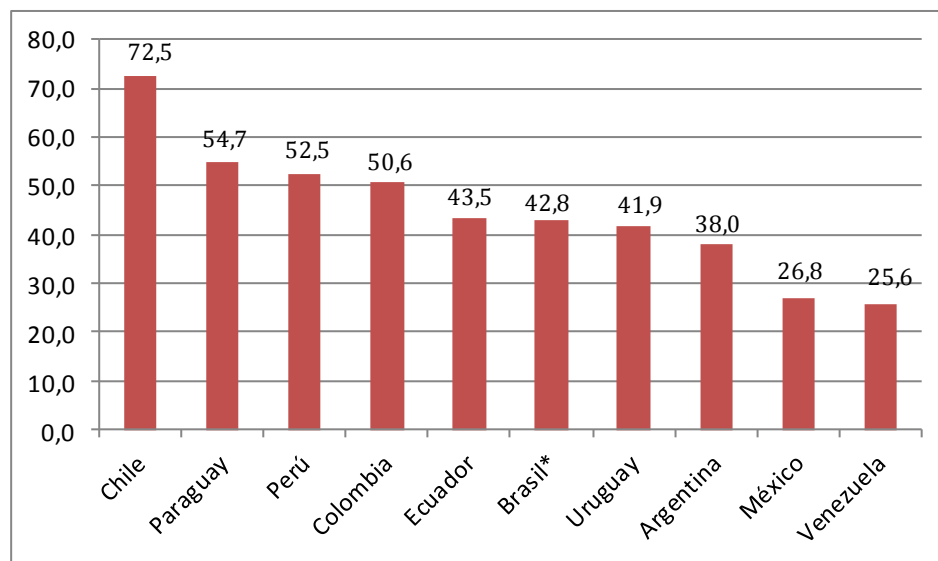
Según un estudio del Banco Mundial, en relación con el acceso al financiamiento a través del sistema bancario, se asevera que existe una gran diversidad entre los países. Sin embargo independientemente del país que se analice, en general las PYMES en Ecuador tienen un menor acceso al crédito bancario (Ver gráfico No 6).

Gráfico No 6

EL ACCESO A CRÉDITOS DE LAS PYMES EN AMÉRICA LATINA

(En porcentajes)

Porcentaje de pequeñas empresas que acceden a préstamos bancarios (2010)



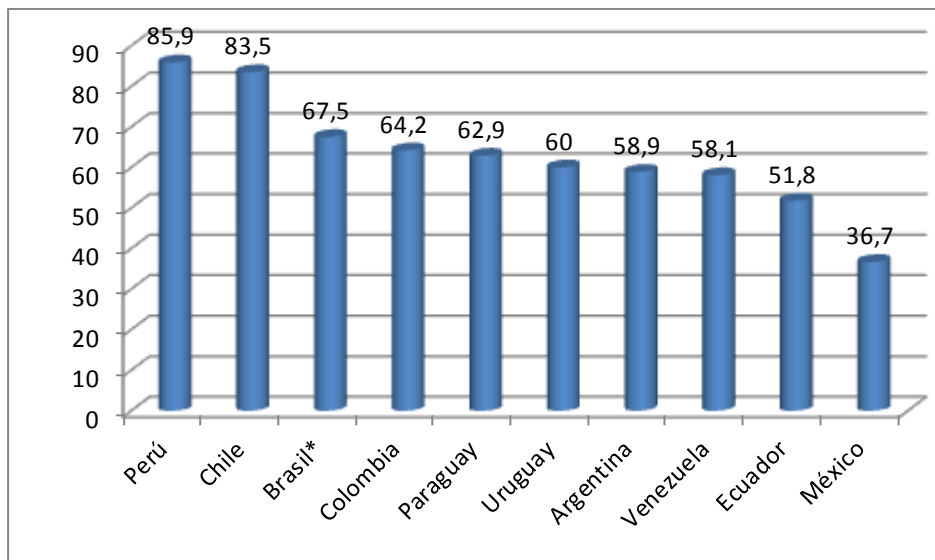
Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Las autoras

Si se analiza el gráfico precedente, se observa que las pequeñas empresas que tienen acceso a créditos ocupan el quinto lugar en el Ecuador, en relación a otros países latinoamericanos, con una diferencia muy significativa a Chile que ocupa el primer lugar.

Por otro lado si se analiza, el acceso a créditos de las empresas medianas en América latina se observa que Ecuador ocupa el penúltimo lugar (Ver gráfico No 7).

Gráfico No 7
ACCESO A CRÉDITOS DE LA MEDIANA EMPRESA
(En porcentajes)



Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Las autoras

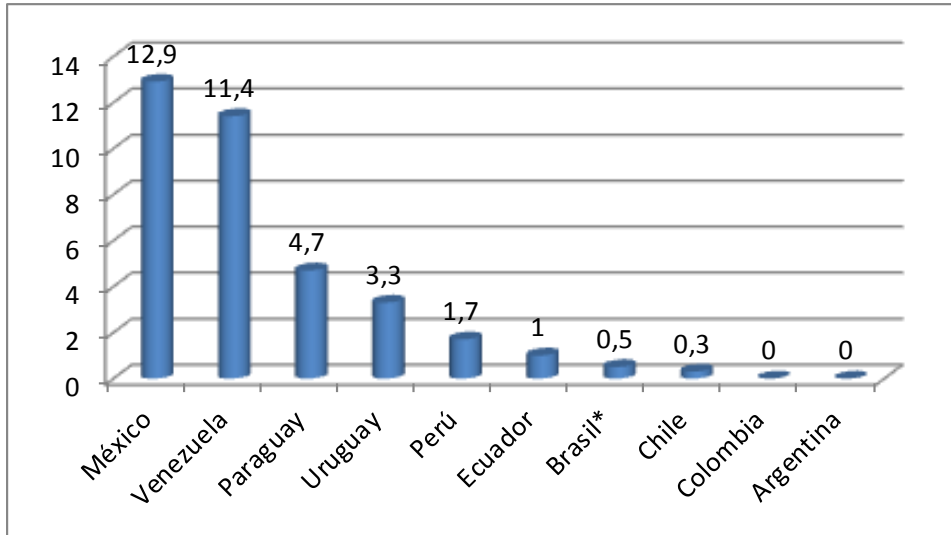
Se debe considerar también que actualmente se han propuesto diferentes formas de financiamiento de PYMES, de tal manera que ahora también tienen acceso al mercado de valores en otros países latinoamericanos, mientras que en el nuestro todavía esta práctica no se ha masificado. En este punto es importante recordar que ya existe en la Asamblea un proyecto de ley en el que se busca la participación de las PYMES en el mercado bursátil. No obstante, el acceso de las pequeñas y medianas empresas en el Ecuador al mercado de valores en relación a otros países es el siguiente:

Gráfico No 8

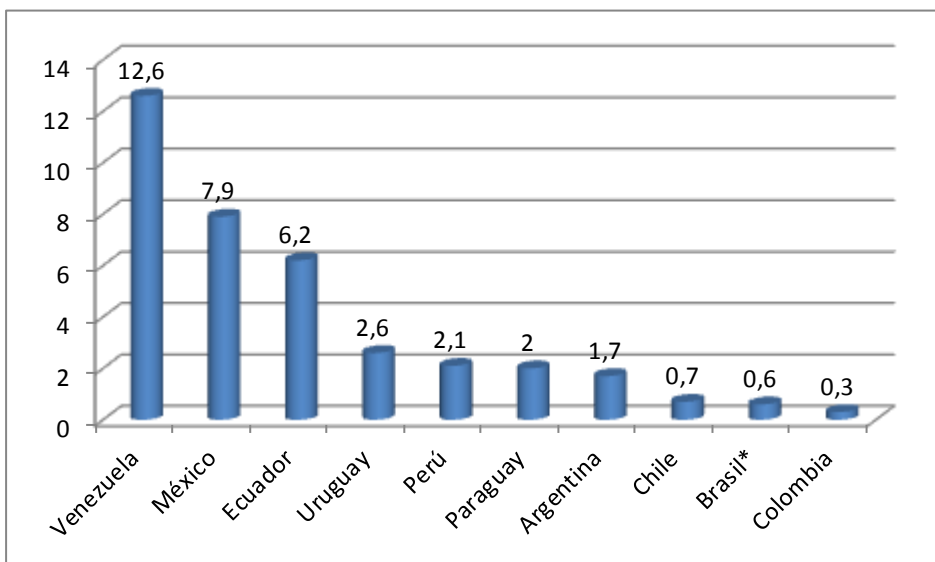
ACCESO A FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑA, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS EN EL MERCADO DE VALORES DE AMÉRICA LATINA

(En porcentajes)

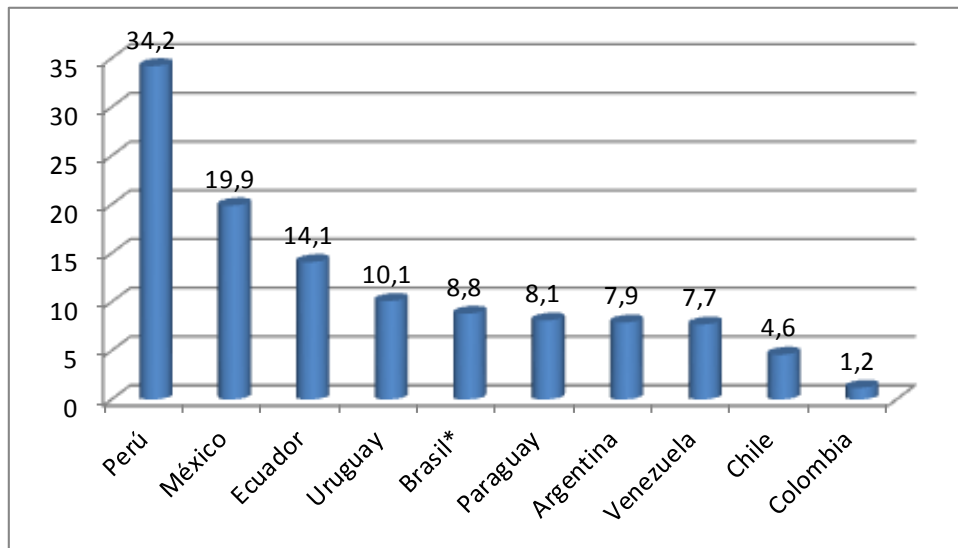
Pequeñas



Medianas



Grandes



Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Las autoras

Si se analizan los gráficos se distingue que en el Ecuador, sólo el 1% de las pequeñas empresas accede al mercado bursátil. En relación América Latina, el país, ocupa el sexto lugar en el uso de este instrumento de desintermediación financiera. En Argentina y Colombia, este mecanismo es inexistente, mientras que en Chile apenas llega al 0,3% lo que se puede concluir como incipiente. En esta lista México y Venezuela lideran este ámbito.

En lo que respecta a las medianas empresas, en nuestro país, estas tienen un mayor acceso al mercado de valores, ocupando el tercer lugar, mientras que Chile, Brasil y Colombia se encuentran en los últimos lugares. En el caso de las grandes empresas Ecuador junto con Perú y México lideran el ranking en este segmento.

2.3 Marco Teórico

2.3.1 Instrumentos de Gestión y Planificación

George Terry citado por Vargas Cueva (2010)⁸ sostenía en cuanto a la Administración:

“Ninguna empresa puede prosperar por mucho tiempo sino utiliza una administración efectiva. En gran parte, la determinación y satisfacción de muchos objetivos económicos, sociales y políticos, descansan en la competencia del administrador. La tarea de construir una sociedad económicamente mejor, normas sociales mejoradas o un gobierno más eficaz, es el reto a la capacidad de la administración moderna”.

La administración imparte efectividad a los esfuerzos humanos. Ayuda a obtener mejor equipo, plantas, oficinas, productos, servicios y relaciones humanas. Se mantiene al frente de las condiciones cambiantes y proporcionan previsión e imaginación. El mejoramiento es su consigna constante.

Pero el mismo autor señala en la misma obra que la Administración es: “Un proceso que consiste en la planificación, organización, ejecución y control, realizado para determinar y lograr los objetivos, mediante el uso de personas y recursos”.

En este apartado se le va a dar énfasis en lo que respecta a la planificación, desde la perspectiva de “Lo que se quiere lograr”, para esto, habría que preguntarse lo siguiente: a) ¿Por qué debe hacerse?

- b) ¿Qué acción es necesaria?
- c) ¿Dónde se hará?
- d) ¿Cuándo se hará?
- e) ¿Quién la hará?
- f) ¿Cómo se hará?

⁸ Vargas Cuevas Luis, Principios de Administración, editorial Univ. Estatal 2010. (Pag 12)

Pero como la evolución de la sociedad y el avance tecnológico, han marcado el desarrollo de este mundo globalizado, es necesario tomar en consideración los nuevos paradigmas para el desarrollo de las empresas, tal es así que la planificación abarca ahora un nuevo paradigma que es el de la Planificación Estratégica y es en este punto que se le puede dar ese plus a los diferentes emprendimientos micros y pequeños. En tal virtud, la Planificación Estratégica según J.M. Sainz⁹ señala que a la: “Planificación estratégica, no debemos entenderla como una suma continua de planes estratégicos, sino como un proceso que arranca con la aplicación de un método para obtener el plan estratégico y a partir de aquí, con un estilo de dirección que permite a la empresa mantener su posición competitiva dentro de un entorno en permanente y veloz cambio”.

En ese contexto, Sainz de Vicuña sostiene que para las pequeñas empresas es importante considerar al Plan de Marketing como medio sustitutivo indispensable de un Plan Estratégico global y justamente en ese sentido se enfocará la gestión de las micros y pequeñas empresas.

En los años setenta, emerge la planificación estratégica, ayuda a formular tácticas para que la empresa se posicione mejor en el mercado. La planificación permite a las organizaciones participar en la construcción de su propio futuro, evitando quedar a merced de los avatares del mercado.

La dirección estratégica es un proceso continuo en el que cada una de las cinco tareas inherentes a la misma requiere de una evaluación constante y una decisión en cuanto a si se dejan las cosas como están definidas o se hacen cambios, conforme se transforman las condiciones del entorno y surgen formas nuevas de mejorar. Sainz de Muñiz cita cinco tareas inherentes a la dirección estratégica, las que son:

1. Dirigir un concepto del negocio y formar una visión de hacia dónde se necesita dirigir a la organización. Es decir, se trata de infundir en la organización un sentido de finalidad, proporcionando una dirección a largo plazo y estableciendo una misión. Se trata de responder a la pregunta: ¿Cuál es nuestro negocio y qué llegaría a ser?
2. Transformar la misión en objetivos específicos de resultados a obtener en el futuro.

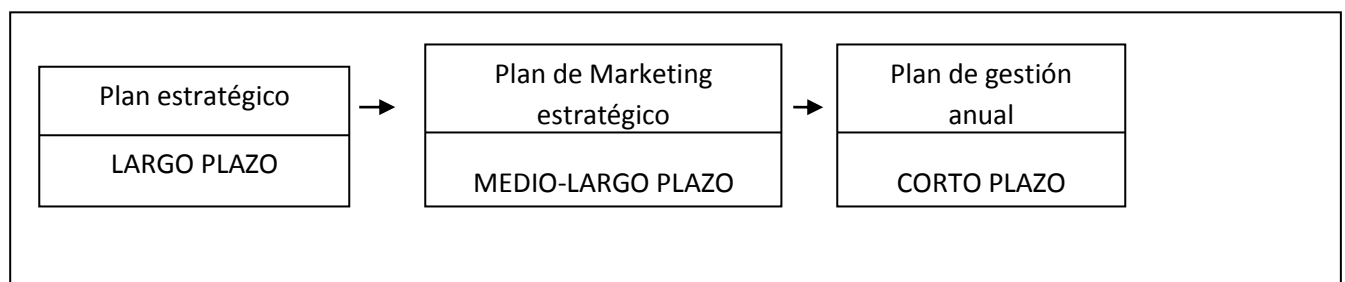
⁹ Sainz José maría, El Plan Estratégico, editorial ESIC 2003.

3. Elaborar una estrategia que logre los resultados planeados. Esto es, ¿cómo vamos a intentar conseguir los objetivos fijados?
4. Implantar y poner en práctica la estrategia seleccionada de manera eficaz y eficiente. Esta tarea directiva pasa por: definir la organización más adecuada, desarrollar los presupuestos necesarios, motivar a las personas, desarrollar el correspondiente sistema de información y gestión, y ejercer el liderazgo interno que impulse su implantación y su mejora continua.
5. Evaluar el resultado, revisar la situación e iniciar ajustes correctores en la misión, los objetivos, la estrategia o en su implantación, como consecuencia de la experiencia obtenida, de las condiciones cambiantes, o de las nuevas ideas y oportunidades que van surgiendo.

Efectivamente, la dimensión, la estructura, el tipo de producto o servicio ofertado, las características propias de cada mercado concreto, la cultura o filosofía, etc., son factores que hacen comprender la enorme diversidad de perfiles empresariales que conviven en el, ya de por sí, complejo universo económico. Por esta razón, resultaría muy poco práctico pensar en un único instrumento de planificación empresarial que fuera válido para todos los casos. Por tal motivo para una planificación para pequeñas empresas se tendría el siguiente esquema:

Cuadro No 7

PROCESO DE PLANIFICACIÓN EN LA EMPRESA DE TAMAÑO MEDIO

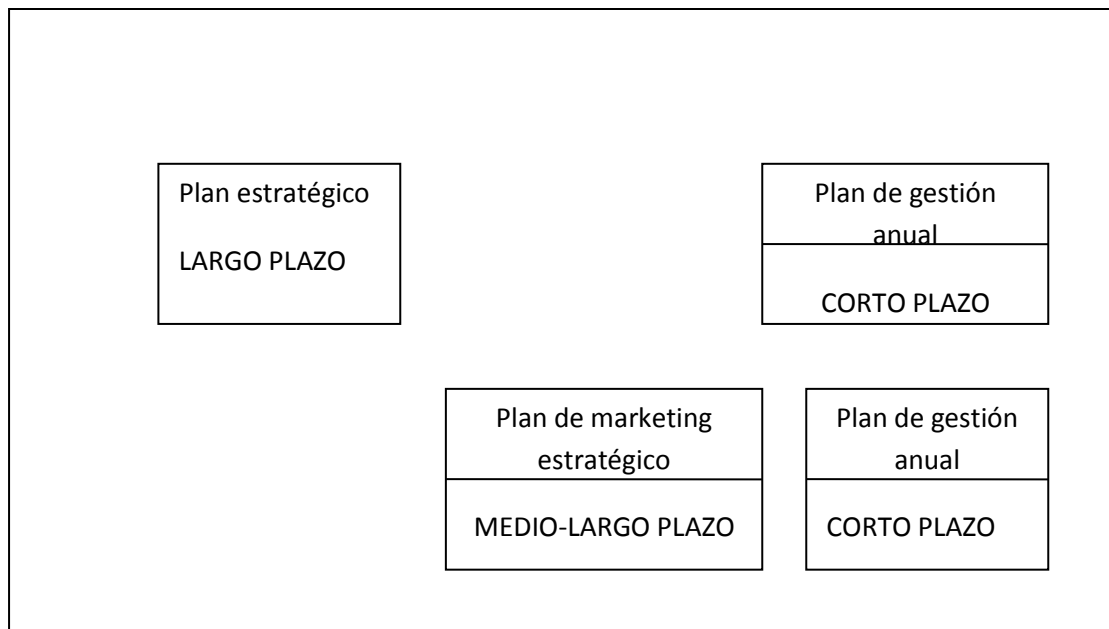


Fuente: El Plan Estratégico en la práctica.

Elaborado por: Las autoras

Ahora bien, incluso lo propuesto para la empresa de tamaño medio puede ser excesivo para la empresa realmente pequeña. Por lo que la propuesta de este trabajo es que, a lo sumo, elabore dos tipos de planes:

Cuadro No 8
PROCESO DE PLANIFICACIÓN EN LA PEQUEÑA EMPRESA



Fuente: El Plan Estratégico en la práctica.

Elaborado por: Las autoras

- Primera opción: realizar sólo el plan estratégico (cada tres o cinco años) y el plan de gestión (anualmente).
- Segunda opción: sustituir el plan estratégico por el plan de marketing estratégico (que será necesario abordar cada dos o tres años) y complementarlo con el plan de gestión (a realizarse anualmente).

El plan de marketing estratégico es un elemento puente entre la planificación estratégica y los planes a corto plazo o el plan de gestión anual, ya que traduce los objetivos corporativos en

objetivos de producto-mercado (esto es, objetivo de marketing), que a su vez se convertirán en objetivos de facturación a corto plazo (es decir, cuotas de ventas por zonas, clientes, etc.)

La importancia de la función de marketing y, por ende, del plan de marketing estratégico-dentro del proceso de planificación de una empresa, es enorme. Si ésta es fiel al concepto de marketing, sólo fabricará aquellos productos que pueda vender, porque existe una demanda para ellos. De esta manera, hasta que el responsable de marketing no tenga una idea clara de qué productos se pueden vender, el departamento de producción no podrá hacer sus propios planes de fabricación o, cuando menos, desconocerá el equipo material y humano que va a necesitar. Asimismo, el departamento financiero no podrá concluir sus estudios sobre la financiación necesaria, ni el departamento de recursos humanos podrá aconsejar sobre la disponibilidad de personas en todas las categorías o poner en marcha sus planes de formación, etc. Suele decirse, por ello, que el responsable de la función de marketing debe llevar el liderazgo en el proceso de planificación, aunque sólo sea en un sentido cronológico. Es él quien especifica la estrategia ideal de producto-mercado para la empresa que, en definitiva, supone un aspecto clave de la estrategia corporativa.

En esencia, el enfoque de marketing es un esfuerzo de intercambio centrado en el mercado orientado hacia el consumidor y dirigido a través de la coordinación de marketing a generar satisfacción en los clientes como llave para satisfacer los objetivos de la organización.

Hoy en día la gestión de marketing está alcanzando un creciente interés en todo tipo y tamaño de organización dentro y fuera del sector privado. Una adecuada concepción del marketing, precisa que una organización busque utilidades, al atender las necesidades de los grupos de clientes, lo que implica, que los gerentes deban buscar a clases más amplias de necesidades de los clientes, orientando su accionar en función de las mismas. Un marketing eficaz, comienza con el reconocimiento de las necesidades del cliente y después actúa para concebir productos y servicios para satisfacer esas necesidades, con ello, la acción de los gerentes puede dedicarse a satisfacer eficientemente las mismas y con mayor previsión en el futuro, con el objeto, de generar mejor rentabilidad a la empresa¹⁰. En consecuencia, la principal tarea del

¹⁰ Irwin McGraw, Marketing un Enfoque Global, décimo tercera edición, Buenos Aires 2011.

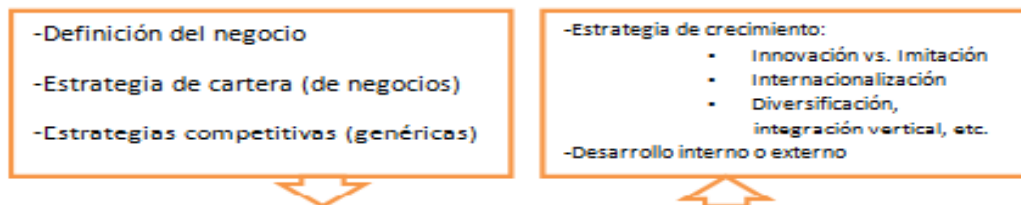
marketing, no es la orientación del cliente para que haga lo que responda a los intereses de la empresa, sino encontrar medios eficientes y eficaces para que los negocios hagan lo que es más acorde a los intereses de los clientes, mediante su proceso de toma de decisiones.

A continuación de manera gráfica se explica lo que representa un Plan estratégico y un Plan de Marketing con su interrelación.

Cuadro No 9

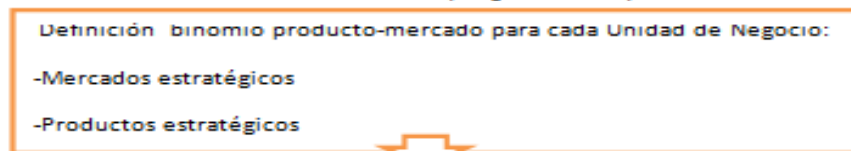
TIPOS DE ESTRATEGIAS

Nivel 1: ESTRATEGIAS CORPORATIVAS

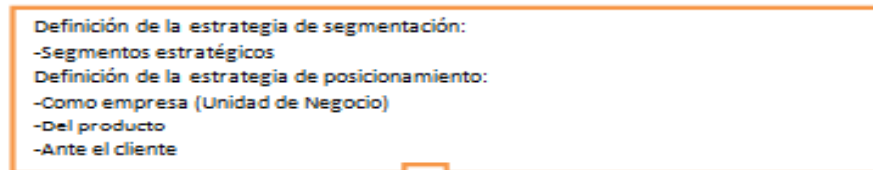


ESTRATEGIAS DE MARKETING

Nivel 2: ESTRATEGIA DE CARTERA (de productos)



Nivel 3: ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN Y DE POSICIONAMIENTO



Nivel 4: ESTRATEGIAS FUNCIONALES



Fuente: El Plan Estratégico en la práctica.

Elaborado por: Las autoras

Cuadro No 10

RELACIÓN ENTRE EL PLAN ESTRATÉGICO Y EL PLAN DE MARKETING



Fuente: El Plan Estratégico en la práctica.

Elaborado: Las autoras

2.3.2 Teoría del Emprendimiento

Formalizar una empresa es dotarla de todos los instrumentos básicos que requiere para su constitución y funcionamiento en una actividad económica determinada, pero ¿Quiénes se involucran en este proceso? Pues, los empresarios, emprendedores con una visión clara del negocio, son aquellas personas que se atreven a tomar las mejores decisiones, asumen riesgos, y en el transcurso del proceso de formalización empresarial arduo y exigente, ganan experiencia y algunos generan mejores condiciones laborales para su estabilidad.

Los cambios ejercidos a finales del siglo XIX y comienzos del XX, por efectos de la globalización y el desarrollo económico de los países dieron lugar a una reconsideración de la figura empresarial y reflexionar sobre quién es el agente más importante que asume la función de innovar dentro del sistema.

Shumpeter¹¹, economista austriaco, citado por Bunet Ignasi (2006), ya mencionó sobre una figura empresarial de especial relevancia dentro del sistema económico y argumentó que las funciones del emprendedor evolucionan en función de las fases que caracterizan el capitalismo, Shumpeter distinguió cuatro perfiles:

1. **Propietario de la empresa.-** Caracterizado por ser el dueño de la empresa que realiza actividades heterogéneas dentro de la misma y que su rol social es la de ser el capitalista dentro del sistema, en este caso el capitalista y el emprendedor coinciden. La propiedad de los recursos facilita el desempeño del rol emprendedor pero no lo representa.
2. **Capitán de la industria moderna.-** El origen de su aparición se explica por sus habilidades personales, generalmente innatas. Sus funciones son coordinar la dirección general del negocio y la política de la compañía, innovar y tomar decisiones. Es considerado más emprendedor que el propietario descrito anteriormente. Su posición dentro de la empresa es la de ser el presidente, gerente o supervisor.

¹¹ Shumpeter Joseph, Economista austriaco 1950, Historia del análisis económico.

3. **Gerente que lleva a cabo la función emprendedora.-** Su relación con la organización es a través de la contratación laboral. Sus funciones dentro de la empresa son variadas, integrándose en la línea media, siendo el que guía las innovaciones.

4. **El fundador.-** El origen de las capacidades emprendedoras pueden ser innatas como adquiridas, a través de la educación e influencias sociales. Sus funciones se abocan exclusivamente a la innovación. Sus preferencias se centran en cuestiones de comercialización y organización tecnológica y no en financiamiento de sus actividades.

Shumpeter sostenía además, que los emprendedores eran perfectamente racionales, pero el resultado colectivo es completamente irracional, como por ejemplo las crisis económicas. Sostenía que los emprendedores introducían cambios en el sistema, y que el emprendedor tenía una gran relevancia.

Lo cierto es que el emprendimiento tiene una función transformadora de la sociedad, de la que hay que hacer conciencia. El emprendimiento no solo tiene un papel pasivo en el mundo de gobiernos e ideologías. Sus potencialidades serán peligrosamente descuidadas si no se reconoce en él una acción política con consecuencias societarias, es decir, a la generación de empresas. Y del mismo modo, es a partir de tales consecuencias, que se vitaliza la misma acción emprendedora.

En el mismo contexto de creación de empresas, según Acs (2006) citado por Brunet¹²; considera que la “creación de empresas por necesidad no afecta el desarrollo económico mientras que las creadas por oportunidad tienen un efecto positivo”.

Emprendimiento por Oportunidad.- Cuando se emprende al identificarse una oportunidad comercial y se instala el negocio para aprovecharla, es una situación óptima que aseguraría el éxito futuro de la nueva empresa.

Emprendimiento por Necesidad.- Cuando se emprende en una nueva empresa porque no hay otra mejor opción de empleo y se tiene que subsistir¹³.

¹² Brunet Icardi, Creación de empresas, innovación e instituciones 2006.

Teniendo en cuenta estos aspectos, es necesario analizar evaluaciones y mediciones sobre emprendimientos en términos de oportunidad y necesidad, como un indicador del desarrollo de los países. Por ejemplo se considera que América latina es la segunda fuerza mundial emprendedora. Al respecto, América Latina tiene altos niveles de desempleo y subempleo, y parece ser que más lo hacen por necesidad, los cuales no contribuyen a un desarrollo económico sostenido, ya que los emprendimientos de este tipo no aportan valor agregado, y los propietarios no tienen la suficiente educación en este campo.

Brunet Ignasi en su obra “Creación de empresas Innovación e Instituciones”, considera que países con elevados niveles de ingreso per cápita tiene una tasa mayor de emprendimientos por oportunidad”.

De todas formas, un aspecto que favorece la creación de empresas por oportunidad se relaciona estrechamente con las condiciones estructurales que determinan la capacidad de generar y crear conocimiento dentro de la sociedad.

Según *Abrahán Maslow*¹⁴, la teoría del emprendimiento es una rama de la teoría de la motivación; concepto desarrollado y propuesto por el sicólogo norteamericano, a principios de la década de los sesenta del siglo pasado. Pero la teoría propuesta por Maslow, consiste en estimular la mentalidad de los humanos que hayan superado cuatro necesidades básicas a saber: alimentación, vestuario, techo y buena calidad de salud. Esto es igual a una buena calidad de vida.

La teoría de Maslow, generó que una multitud de psicólogos y sociólogos, mezclaran la teoría de la motivación con las teorías de la metafísica expuesta por Krisnamurti. De allí surgió la teoría del emprendimiento, consistente en inculcar a los estudiantes, (especialmente jóvenes) que deben tener una mentalidad empresarial, antes que buscadores de empleo. Al alumno se le define un optimismo excesivo, una fé inquebrantable, ilusionándolo con la idea que el deseo, la fé y la esperanza son suficientes para triunfar. Los egresados salen pensando en grande y se sienten todos unos empresarios. Es algo así como un pobre con mentalidad de rico.

¹³ Emprendedores, Arosemena Pablo, Universidad Ecotec.

¹⁴ www.teoriasdelemprendimiento.com

Pero, ¿dónde termina la ficción y comienza la realidad? No bastan los conocimientos adquiridos ni el optimismo para emprender. El complemento para un nuevo emprendedor es tener un capital semilla.

La División Internacional del Trabajo

El progreso económico de la actualidad está vinculado a la especialización de las funciones individuales y empresariales. La división del trabajo, que motivó las redes complejas e interdependientes de especialización, es uno de los principales resortes del desarrollo y sin ella las economías modernas o de cualquier otra época jamás habrían conseguido, a gran escala, promover la expansión del bienestar material de la sociedad. La división del trabajo presupone un sistema de cambios ágil y bien estructurado; ese sistema se basa en la amplia utilización de instrumentos monetarios.

Este sistema constituye una de las más antiguas adquisiciones del conocimiento económico de los pueblos, a pesar de haberse practicado en gran escala sólo después de la Revolución Industrial del siglo XVIII. En todas las épocas de la historia universal, para imprimir mayor eficiencia a la solución de sus principales problemas económicos, las sociedades siempre recurrieron a los principios de la especialización. Los pueblos primitivos no desconocían las ventajas de este recurso.

Hasta en las culturas tradicionales, poco desarrolladas económicamente, el sistema de intercambio y la utilización de la moneda fueron indispensables para el ejercicio de las actividades económicas. Esto se hizo más notorio a medida que los procesos rudimentarios de producción fueron sustituyéndose por procedimientos más avanzados. Paralelamente, la autosuficiencia económica dio lugar a la formación de mercados, y se establecieron los más diferentes sistemas de intercambios con el objeto de permitir la sustentación y el perfeccionamiento de todo ese proceso de transformación¹⁵.

¹⁵ Rossetti José, Introducción a la Economía, La División del Trabajo.

En otras palabras, la división internacional del trabajo, es una característica de la economía mundial que refleja la especialización de los distintos países en el desarrollo de determinadas actividades productivas o de servicios, lo que determina la forma como participan en ella. Así, hay productores y exportadores de materias primas o productores o exportadores de productos manufacturados.

Tanto en las economías de libre empresa capitalista como en las socialistas, el esfuerzo colectivo se basa en la especialización de las funciones individuales. Aquí, como allá, por los flujos fundamentales de la producción y *del ingreso, las unidades familiares* y de producción se complementan entre sí, formando indescriptibles sucesiones de operaciones económicas interdependientes.

A través del sistema de precios se orientan las actividades de producción, determinándose no sólo las cantidades que deben producirse de cada uno de los bienes y servicios posibles, sino también los que verdaderamente son deseados por la colectividad. El sistema de precios es el que orienta a las empresas en la solución de los asuntos tecnológicos, indicando en qué forma debe repartirse el producto total obtenido por los agentes de la actividad económica.

Para que estos conceptos fundamentales se entiendan bien, se verá enseguida la formación del sistema de intercambio y la aparición de la moneda, así como su evolución y su función en las economías modernas. Hecho esto, se pasará al terreno de la oferta y de la demanda, para estudiar la formación, equilibrio, los movimientos y las funciones de los precios en los sistemas económicos¹⁶

Teoría del Bienestar

Es innegable que los mercados son poderosos motores de crecimiento. Pero no hay que pensar que el Estado es un vestigio innecesario de tiempos pasados. El Estado desempeña un papel clave al crear un clima seguro en el que pueden florecer los mercados y el frenar los excesos de los mercados incontrolados. La prosperidad de las economías modernas depende de que se consiga el debido equilibrio y reparto de las responsabilidades entre los mercados y el Estado. En el último siglo, el papel económico del Estado ha aumentado extraordinariamente.

¹⁶ Rossetti José, La División del Trabajo y los flujos real y monetario.

Keynes analizó el conjunto de la economía para concluir que las variables macroeconómicas (componentes de la Oferta Global y Demanda Global) son los que determinan el buen desempeño de la economía.

El modelo propuesto por Keynes ha sufrido muchos retos, modificaciones y ampliaciones; una consecuencia práctica de la aplicación de la teoría Keynesiana después de 1945 en casi todo el mundo occidental, fue el surgimiento de una forma de Estado para resolver la crisis del Estado Liberal y se le llamó *Estado Benefactor o de bienestar*, porque se pusieron en marcha políticas - sociales que tendieron a mejorar las condiciones de vida de los sectores populares y medios; servicios públicos gratuitos (salud, educación, etc.) un sistema de seguridad social (jubilaciones, pensiones, etc.) beneficios económicos y sociales para los trabajadores (políticas de empleo, planes de vivienda, seguros de desempleo, etc.) Se introdujo un nuevo concepto de responsabilidad estatal del bienestar de la población, en el cual el Estado modifica las fuerzas del mercado para proteger a los individuos¹⁷.

Por diversos motivos no solamente en el Ecuador, las ideas de **John Maynard Keynes** han vuelto nuevamente a la mesa de discusiones. Sea porque hay quienes lo reivindican como el promotor, por la vida del gasto, del intervencionismo estatal para solucionar las crisis, sea también, y esto es quizá menos conocido, porque fue el primero en proponer la creación de un impuesto al flujo de capitales especulativos, idea retomada frente a los desajustes financieros que han afectado a la economía internacional y particularmente a los países en desarrollo.

La decadencia del liberalismo y la emergencia de opciones intervencionistas de política económica para la reconstrucción y el crecimiento que siguen a la publicación del libro clásico de Keynes, “Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero” (1936), habrían de consolidarse después de la Segunda Guerra Mundial y perdurarían hasta los años setenta.

A su turno, las ideas neoliberales, fundamentadas en el positivismo filosófico y en el enfoque marginal económico del último tercio del siglo XIX, volvieron con fuerza después del colapso de los setenta (presencia simultánea de inflación y estancamiento producto de las ideas keynesianas), y reinaron, a pesar de crisis aisladas, hasta hace poco años. El nuevo enfoque

¹⁷ Samuelson Paul, Economía, La aparición del Estado del Bienestar.

económico liberal se radicalizó con el aporte de las interpretaciones monetaristas y las de la denominada “nueva escuela clásica”, basada en los preceptos de la “modernizada” corriente de expectativas racionales. Esta radicalización liberal, la desregulación creciente y la ausencia de mecanismos conductores a cargo del Estado precipitaron la ruptura frente a lo que Keynes había señalado en la teoría general.

Para el Estado, en especial, en países en desarrollo: las demandas sociales deben atenderse prioritariamente, pero deben incorporarse a la disciplina estatal, ciertos niveles de cautela respecto de algunos gastos, en función precisamente de lograr un mayor bienestar social que se mantenga en el tiempo. Nuevos patrones de deuda pública serán asimismo consecuencia de ese manejo prudencial.

El Estado no puede gastar *sin medida*, sin que ello signifique abogar por un enfoque que agrave los desequilibrios y desaceleración de la economía, como en muchas ocasiones se ha señalado tratando de justificar la laxitud fiscal.

Cuadro No 11

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LOS MERCADOS DE RECURSOS DE PRODUCCIÓN Y DE BIENES Y SERVICIOS

Características del mercado de recursos de producción	Características del mercado de bienes y servicios
<p>FLUJO REAL</p> <p>Se hicieron transacciones de recursos (factores e insumos) necesarios para las actividades de producción del sistema empresarial de la economía:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo • Capacidad empresarial • Capacidad tecnológica • Recursos de la naturaleza • Ahorros para la formación de capital <p>Oferta</p> <p>Ejercida por las unidades familiares</p> <p>Demanda</p> <p>Ejercida por las unidades de producción</p>	<p>FLUJO REAL</p> <p>Se hicieron transacciones de bienes, servicios y productos necesarios para satisfacer las necesidades de las unidades familiares:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alimentación • Habitación • Vestuario • Salud • Educación • Transporte • Diversiones <p>Oferta</p> <p>Ejercida por las unidades de producción</p> <p>Demanda</p> <p>Ejercida por las unidades familiares</p>

Fuente: Rossetti José

Elaborado por: Las autoras

2.4 Marco Legal

La estrategia general de apoyo a las MIPYMES se encuentra establecida en el Plan Nacional de Desarrollo artículo 64 del Código Orgánico de Planificación y Finanzas¹⁸ y en el artículo 280 de la Constitución de la República del Ecuador.

Artículo 280 indica: El Plan Nacional de Desarrollo, es el instrumento en que se sujetarán las políticas, programas y proyectos públicos; la programación y ejecución del presupuesto del Estado y la asignación de los recursos públicos y coordinar las competencias exclusivas entre el Estado central y los GAD's.

El Plan Nacional del Buen Vivir 2009- 2013, Construyendo un Estado Plurinacional e Intercultural¹⁹. En sociedades marcadas por la historia colonial y de dominación, las posibilidades reales de vivir en comunidad, parte esencial del Buen Vivir, pasan primero por poder construir esa comunidad. Es necesario reconocer la diversidad como parte sustancial de la sociedad a través del aprendizaje intercultural que permita nutrirnos de cosmovisiones, saberes, epistemologías prácticas culturales diversas. La Constitución 2008 incorpora un cambio de gran trascendencia: se pasa de Estado Pluricultural y Multiétnico de la Constitución del 98, al Estado Intercultural y Plurinacional.

Existe una concepción del DESARROLLO, como modernización y crecimiento económico, que se mide a través de las variaciones del Producto Interno Bruto (PIB). El

¹⁸ Preeminencia de la producción nacional e incorporación de enfoques ambientales y de gestión de riesgo..... En la adquisición de bienes y servicios, necesarios para la ejecución de los programas y proyectos, se privilegiará a la producción nacional.

¹⁶ La elaboración de este Plan supuso enfrentar cuatro grandes desafíos :articular la planificación al nuevo marco constitucional, al reforzar la planificación por Objetivos Nacional para el Buen Vivir, generar procesos de articulación y retroalimentación interestatal que integren la gestión de resultados, incorporar de manera efectiva la planificación y el ordenamiento territorial e impulsar un proceso de participación social.

Desarrollo Industrial es el desarrollo deseado y una medida de la modernización de una sociedad. Las causas del subdesarrollo son imputadas a las propias sociedades “atrasadas” desconociendo la existencia de factores externos y sin indagar sus relaciones con los procesos de acumulación capitalista. En repuesta a lo anteriormente señalado han surgido los planteamientos del desarrollo humano que parte de la idea de que el desarrollo debe tener como centro al ser humano y no a los mercados o a la producción. Por consiguiente lo que se debe medir no es el PIB, sino el nivel de vida de las personas a través de indicadores relativos a la satisfacción de las necesidades humanas.

El concepto de desarrollo humano enfatiza en la calidad de vida como un proceso de ampliación de oportunidades y capacidades humanas, orientado a satisfacer necesidades de diversas índoles como subsistencia, afecto, participación, libertad, identidad, creación etc. La calidad de vida está dada por una vida larga y saludable.

Salir del modelo primario exportador, democratizar el acceso a los medios de producción, crear las condiciones para incrementar productividad y generar empleo de calidad de manera inmediata resulta inviable. Se trata de aplicar un proceso de mediano y largo alcance y avanzar en ese horizonte de manera progresiva y racional.

La mayor ventaja comparativa con la que cuenta el país es su biodiversidad y sin duda la mayor ventaja competitiva que podría tener es saber aprovecharla, a través de su conservación y construcción de industrias propias relativas a la bio y nano tecnología. En este sentido la estrategia está orientada a construir en el mediano y largo plazo una sociedad del bio-conocimiento y de servicios eco-turístico comunitario.

Es necesario recalcar que el centro de atención del Buen Vivir, durante estos períodos, es la satisfacción de las necesidades básicas de la población en los territorios, a través de procesos de generación de riquezas que resulten sostenibles en el tiempo. En este marco, el impulso de una economía popular, social y solidaria constituye la principal herramienta para incorporar la redistribución.

Para el período 2013 – 2017, es un Plan Plurinacional de Inversión Pública, (PPIP), cuyo financiamiento está incluido en el Presupuesto General del Estado, comprende los programas y proyectos programados por las entidades del Estado, para su ejecución durante los siguientes 4 años. Estas Inversiones se encuentran alineadas con los objetivos de planificación y son conscientes con los planes anuales. De esta forma el PPIP, se convierte en una herramienta de gestión pública necesaria para la eficiente implementación de un sistema presupuestario por resultados²⁰

Objetivos Nacionales para el Buen Vivir.

- a) Consolidar el Estado democrático y la construcción del poder popular.
- b) Auspiciar la igualdad, la cohesión, la inclusión equidad social y territorial en la diversidad.
- c) Mejorar la calidad de vida de la población.
- d) Construir espacios de encuentro común y fortalecer la identidad nacional.
- e) Consolidar la transformación de la justicia y fortalecer de forma integral en el estricto respeto a los derechos humanos.
- f) Garantizar los derechos de la naturaleza y promover la sustentabilidad ambiental.
- g) Consolidar el sistema económico, social y solidario de forma sostenible.
- h) Garantizar el trabajo digno en todas sus formas.
- i) Impulsar la transformación de la matriz productiva.

El artículo 33 de la Constitución de la República, establece que el trabajo es un derecho y un deber social. El trabajo en sus diferentes formas es fundamental para el desarrollo saludable de una economía, es fuente de realización personal y es una condición necesaria para la consecución de una vida plena.

Dentro de los objetivos nacionales del Buen Vivir, el garantizar el trabajo digno en todas sus formas, es un punto importante en este proyecto de investigación que busca el incremento de fuentes de trabajos.

²⁰ buenvivir@senplades.gob.ec

Los principios y orientaciones para el socialismo del buen vivir reconocen que la supremacía del trabajo humano sobre el capital es incuestionable. De esta manera se establece que el trabajo no puede ser concebido como un factor más de producción, sino como un elemento mismo del Buen Vivir, y como base para el despliegue de los talentos para las personas.

La Constitución establece de manera explícita que el régimen de desarrollo debe basarse en la generación de trabajo digno y estable, el mismo que debe desarrollarse en función del ejercicio de los derechos de los trabajadores (Art 276). Lo anterior exige que el esfuerzo de política pública, además de impulsar las actividades económicas que generen trabajo, garanticen remuneraciones justas, ambientes de trabajos saludables, estabilidad laboral y la total falta de discriminación. Una sociedad que busque la justicia y la dignidad como principios fundamentales.

El Artículo 283 prescribe: El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

Asimismo tenemos que el artículo 311 indica: El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro. Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria.

Además, la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública; la Ley de la Economía Popular y Solidaria aprobada en 2011 y, en esa misma línea, el Código de la Producción incluye incentivos para fomentar este segmento empresarial.

En cuanto al Código Orgánico de la Producción está:

Las Pequeñas y Medianas Empresas²¹.- El COPCI agregó un numeral (17) al Art. 10 de la Ley de Régimen Tributario Interno, confirmando un tratamiento especial a favor de las medianas empresas, que serán definidas como tales en el Reglamento al COPCI, quienes contarán durante el período de 5 años con el derecho a la deducción del 100% adicional de los gastos incurridos en los siguientes rubros:

- a) Capacitación técnica, dirigida a investigación, desarrollo e innovación tecnológica, que mejore la productividad y que el beneficio no supere el 1% del valor de los gastos de nómina (sólo sueldos y salarios) del año en que se aplicará el beneficio;
- b) Gastos en la mejora de la productividad, a través de asistencia técnica o tecnológica, que no supere el 1% de las ventas; y,
- c) Gastos de viaje, estadía y promoción comercial para el acceso a mercados internacionales, y que el beneficio no supere el 50% del valor total de los costos y gastos destinados a la promoción y publicidad.

Ley Orgánica de Aduanas, quedó derogada según el literal “q” de las Disposiciones Derogatorias del COCIP.

Además este código hace referencia en sus libros lo siguiente:

LIBRO I

DEL DESARROLLO PRODUCTIVO, SUS MECANISMOS Y DE LOS ÓRGANOS DE COMPETENCIA

-Del Rol del Estado en el desarrollo productivo y su institucionalidad.

-De la producción del trabajo digno.

-De la generación de un sistema integral de innovación, capacitación y emprendimiento.

²¹ Toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales. (Medianas empresas: de 50 a 199 trabajadores y de Ingresos Brutos o ventas anuales de \$ 1'000.000 a 5'000.000)

LIBRO II

DEL DESARROLLO DE LA INVERSIÓN PRODUCTIVA Y DE SUS INSTRUMENTOS

- Del fomento, promoción y regulación de las inversiones productivas.
- Del desarrollo productivo de la Economía Popular y Solidaria.
- De los incentivos e instrumentos para el desarrollo productivo.
- De las ZEDES.
- De los incentivos
- De las infracciones, sanciones y rectificaciones.

LIBRO III

DE LA DEMOCRATIZACIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA Y DEL DESARROLLO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS

- De la democratización productiva y del acceso a los factores de producción.
- De la tierra.
- Del financiamiento y capital.
- De la tecnología.
- Del desarrollo de las MIPYMES.
- Del fomento de las MIPYMES.
- De los órganos de competencia y regulación.
- De los mecanismos de promoción.

Asímismo, se observa que el gobierno nacional al no tener una ley específica de las PYMES, ha recurrido a mecanismos justamente para orientar este tipo de políticas tal es así que la Subsecretaría del MIPRO (Ministerio de Industrias y Productividad), hace referencia a lo siguiente:

SUBSECRETARIA DE MIPYMES, (MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA) Y ARTESANÍAS:

- Políticas y herramientas de apoyo para el desarrollo competitivo de las Mipymes, artesanías y emprendimientos productivos para el acceso a los mercados nacionales e internacionales.
- Políticas, programas y proyectos que faciliten el acceso a créditos para el desarrollo productivo, comercial y/o tecnológico de las Mipymes.
- Apoyo en procesos como certificaciones de calidad, buenas prácticas en manufactura, mejoramiento continuo, asociación, mejora de productividad y otros.
- Apoyo en diseño y ejecución de proyectos asociativos.
- Grupos técnicos itinerantes especializados para mejorar la calidad y competitividad de las artesanías ecuatorianas.
- Organizar exhibiciones en ferias nacionales e internacionales.
- Programas de inversión estatal para el emprendimiento productivo.

En ese contexto, también existe una estrategia de seguimiento de las políticas públicas a cargo del mismo ministerio, el cual es el responsable de facilitar y promover la implementación de políticas, estrategias y disposiciones reglamentarias para el desarrollo de las MIPYMES, además del fomento de organizaciones económicas campesinas, asociaciones y organizaciones de pequeños productores urbanos, cooperativas productivas y artesanos.

En ese escenario, si bien existen avances en su definición, la implementación, aún no está acompañada de los niveles requeridos de inversión pública, puesto que la destinada a estos emprendimientos no sobrepasa el 1% de la inversión pública total.

Para llevar acciones de fortalecimiento de las unidades productivas MIPYMES, el Estado cuenta con una institucionalidad compuesta por agencias estatales, que son operadoras (desconcentradas y descentralizadas) que prestan servicios de acuerdo a sus funciones asignadas, trabajando de manera prioritaria con las MIPYMES.

PROECUADOR²²

Su misión principal es la gestión de mercados internos y externos, en lo referido a información de mercados, organización de ferias nacionales e internacionales y misiones empresariales, registro de potenciales exportadores, apertura de mercados y promoción de productos.

Asimismo tiene el objetivo de informar al productor y exportador sobre tópicos de comercio exterior, mediante la publicación de documentos y estadísticas especializadas, como también a través de servicios de capacitación y asistencia técnica en temas de comercio exterior y trámites de exportación.

Una línea de trabajo importante de la institución es el fortalecimiento de las capacidades de exportación de las MIPYMES, por medio de acciones de formación en comercio exterior (elaboración de fichas técnicas de presentación de productos, inteligencia de mercados, logística, trámites de exportación, como participar en ferias, entre otras materias).

FONDEPYME²³

Su misión es prestar servicios de desarrollo empresarial a las MIPYMES, asociaciones de pequeños productores urbanos y rurales y otras de características similares, mediante programas y proyectos de capacitación, asistencia técnica, identificación, formulación y evaluación de planes de negocios y proyectos, así como su respectivo acompañamiento financiero.

Los servicios de elaboración de planes de negocios y proyectos tienen el objetivo de apoyar, en la búsqueda de financiamiento, a las unidades productivas agrupadas en asociaciones preferentemente en el área rural. En algunos casos, cuando el presupuesto de la entidad lo permite, transfiere recursos a fondo no reembolsable, solo a aquellos proyectos que no estén en condiciones de pagar un crédito. Estos recursos se destinan a la mejora de infraestructura ya a la

²² www.proecuador.gob.ec

²³ www.industrias.gob.ec

compra de equipo y maquinaria, a fin de elevar la calidad de los productos y aumentar la capacidad productiva de las asociaciones.

Asímismo la Corporación Financiera Nacional y el Banco Nacional de Fomento han diseñado programas para apoyar directamente al fortalecimiento y eficiencia de las PYMES.

LOS GAD'S

- Promover programas de infraestructura productiva con la generación de empleo digno en concordancia con el Plan Nacional de Desarrollo y el Plan nacional del Buen Vivir.
- Promover complejos productivos en su jurisdicción, en base al modelo de economía popular y solidaria.
- Formular y ejecutar proyectos de infraestructura productiva para el acceso a medios locales y promoción de compras estatales, en favor de las unidades productivas, precautelando el abastecimiento del mercado interno y promoviendo la asociación de las unidades productivas.
- Coordinar una institucionalidad para el financiamiento de la infraestructura productiva a nivel municipal.
- Fomentar y fortalecer el desarrollo de las unidades productivas, su organización administrativa y empresarial, capacitación técnica y tecnológica en materia productiva a nivel municipal.

En todo caso, es necesario contar con estrategias de apoyo a las micro y pequeñas empresas, diferenciada de la mediana y gran empresa, tal cual como se ha planteado el gobierno en la actual estructura estatal.

Con la normativa actual vigente se evidencia una clara intencionalidad de fomento a las PYMES y a las organizaciones de tipo comunitario (organizaciones económicas campesinas, cooperativas, asociaciones de productores y otras similares) por medio del acceso a capacitación, asistencia técnica, tecnología, financiamiento y mercados.

Las PYMES necesariamente no son actores homogéneos, ya que tienen diferentes lógicas de trabajo. Las primeras trabajan en un enfoque individual y sus actividades están enfocadas en el mercado local y se desarrollan en los distintos sectores económicos. Se vinculan al mercado externo en contados rubros de forma directa.

Por su parte las organizaciones comunitarias trabajan bajo una lógica asociativa, que depende de las decisiones tomadas por sus directivas, las cuales normalmente, cambian en el lapso de uno o dos años, situación que por lo general no les permite contar con eficiencia en el funcionamiento de sus organizaciones. El foco de la gran mayoría de éstas es la producción destinada a la seguridad alimentaria y al mercado local. Sin embargo, existen algunas que han incursionado en mercados externos, principalmente en líneas de productos orgánicos.

2.5 Marco Conceptual

Con la finalidad de determinar un marco conceptual, sobre el tema en consideración. En primer lugar se debe marcar un punto de inflexión, sobre la situación actual de las PYMES, sector de gran importancia de la economía nacional puesto que según el Censo Económico del 2010, este segmento representa el 95% de establecimientos a nivel nacional. En tal virtud se evidencia que las PYMES carecen de lo siguiente:

- NO POSEEN CAPACIDAD PRODUCTIVA.-
- NO TIENEN CAPACITACIÓN.-
- FALTA DE TECNOLOGÍA
- FALTA DE ACCESO AL CRÉDITO.

En cuanto a la capacidad productiva limitada, este tipo de empresas, al tener jefes o propietarios con bajo nivel académico, redundan en solamente ofrecer productos, en el caso de las pequeñas manufacturas, que no se incluye más allá que el aprendizaje empírico, por decir un ejemplo: un jefe de taller de confecciones se limita a fabricar únicamente camisetas, blusas o interiores, por lo que no se necesita más que conocimientos básicos de confección textil.

En lo que se refiere al segundo punto, las micros y pequeñas empresas, no tienen acceso a tecnología, como ejemplo, se puede citar los pequeños talleres de calzado, estos no utilizan maquinarias modernas, sino que su labor se ve obligada solo al uso de herramientas obsoletas y arcaicas. Asimismo, es el caso de las panaderías, talleres de confecciones y otros.

El tercer punto es aún más delicado, la capacitación no es prioritaria para este tipo de empresas, según el Censo Económico del 2010; confirma esta certeza, las micros y pequeñas empresas no realizaron gastos en capacitación y en I+D (Investigación y Desarrollo), por lo que habría que observar que si no hay capacitación, no hay desarrollo. En este segmento es permitido agregar, que las mayorías de las MIPYMES en el Ecuador son de índole comercial y del sector servicios.

El acceso al financiamiento, según el Censo Económico del 2010, solo el 15% de las empresas accedieron al crédito, de una muestra de 100; el 60% accede a créditos de la banca privada, el 16% a la banca pública, un 13% a las cooperativas, 4% a familiares y un 7% a chulqueros. La mayoría se pronuncia que el principal problema para el acceso al crédito son las tasas de interés y las garantías.

No obstante una característica de la cartera de créditos de las distintas instituciones financieras que operan microcrédito y préstamos a las PYMES es que mayormente se otorgan créditos no productivos. En todas estas entidades, bajo la modalidad de microcrédito el crédito productivo es bajo, en relación al crédito no productivo que llega a porcentajes altos, por lo que superan el 60%.

A pesar que en nuestro país se han dado avances rescatables en materia de acceso al financiamiento, para los actores MIPYMES aún existen algunos aspectos pendientes, que podrían fomentar y aumentar dicho acceso.

Y en la búsqueda de instrumentos alternativos, se ha planteado al mercado de capitales como un posible espacio para encontrar mejores opciones de financiamiento, debido a que las tasa de interés son más favorables en comparación con las tasas activas efectivas del sistema bancario; también los plazos de duración de las emisiones de obligaciones son más largos que los

que tiene el sector bancario, permitiendo cubrir el período de maduración, de mediano o largo plazo, principalmente para empresas del sector manufacturero.

Asímismo dentro de este contexto, según estudios realizados por el Observatorio de PYMES en el Ecuador, se puede determinar las fortalezas y debilidades de las PYMES.

FORTALEZAS DE LAS PYMES

- Amplia capacidad de adaptación en el mercado.
- Flexibles frente a cambios que vive el país.
- Gran capacidad de generar empleo.
- Requiere menores costos de inversión.
- Sector que más utiliza insumos y materia prima nacional.
- Amplio potencial redistributivo
- Estructuras empresariales horizontales.

DEBILIDADES DE LAS PYMES

- Insuficiente y/o inadecuada tecnología y maquinaria para la fabricación de productos.
- Insuficiente recursos asignados a capacitación del personal.
- Insuficiente financiamiento.
- Insuficiente producción.

En ese escenario se pueden aplicar ciertas dimensiones conceptuales, para el mejoramiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, aplicables a nuestro proyecto de investigación.

CAPÍTULO III

3.1. Métodos de Investigación

3.1.1. Método de Observación

Para el desarrollo del proyecto de investigación se utilizarán los métodos:

Método Deductivo, el cual permitirá confirmar el porcentaje de personas desempleadas y subempleadas en la parroquia Letamendi de la ciudad de Guayaquil.

Método Analítico, que permitirá analizar las fortalezas y debilidades de los habitantes de la parroquia Letamendi, para lograr el diseño de una microempresa de calzado para el consumo nacional.

3.1.2 Técnicas e instrumento de investigación

La Encuesta. - es una técnica basada en entrevistas dirigidas a un número considerable de personas, utilizando cuestionarios que, mediante preguntas efectuadas en forma personal, telefónica o correo, permiten indagar las características, opiniones, costumbres, hábitos, gustos, conocimiento, modos y calidad de vida, etc.

3.2 Universo Muestral

3.2.1 Universo

Según el Censo de Población realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo INEC, en el año 2010, Guayaquil posee una población de 2'278.000 habitantes, de los cuales según las mismas cifras del INEC, el Cantón Guayaquil tiene una Población Económicamente Activa (PEA) de 1'173.000 personas, de las cuales el 32% se encuentran aquellas personas entre las edades de 20 a 39 años.

Guayaquil está compuesto por 16 parroquias urbanas y 5 rurales. Las parroquias más numerosas son la Febres Cordero, Tarqui y Ximena; y entre las parroquias menos pobladas se encuentra la Parroquia Letamendi, esta última parroquia representa alrededor de un 5% de la población total.

Guayaquil, a nivel nacional, según el INEC, se encuentra entre los cantones con más alto desempleo a nivel urbano que al 2013 llega al 5,51% de la PEA, es decir que del total de la PEA que es de 1 173.000 personas, la ciudad d Guayaquil tiene una población desempleada de 64.632 personas.

De acuerdo a las cifras del INEC en la Parroquia Letamendi existe lo siguiente:

Población	No. Habitantes
Total de la población	90.060 Habitantes
PEA	67.243 Habitantes
Población desempleada	47.703 Habitantes

30% del total de la población está en el rango de 20 a 39 años.

Cuadro No 12

DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN

POBLACION TOTAL	PEA	DESEMPLEADOS PEA	DESEMPLEADOS DE ENTRE 20-39 años	DESEMPLEADOS PARROQUIA LETAMENDI
LETAMENDI	GUAYAQUIL	GUAYAQUIL 53%	DE ENTRE 20-39 años	LETAMENDI 53%
90.060.	67.243.	47.703.	27.281.	14.458

Fuente: INEC

Elaborado por: Las autoras

3.2.2 Muestra

$$n = \frac{Npq}{\frac{(N-1)E^2}{Z^2} + pq}$$

n: Tamaño de la muestra

N: Tamaño de la población, N= 14.458

P: Posibilidad de que ocurra un evento, p=0,90

Q: Posibilidad de no ocurrencia de un evento, q=0,10

E: Error que se considera el 5%, E=0,05

Z: Nivel de confianza es de 95%, Z=1,96

$$n = \frac{(14.458 * 0,90 * 0,10)}{\frac{(14.458 - 1) (0,05)^2}{(1,96)^2} + (0,90 * 0,10)}$$

$$n = \frac{1.301,22}{\frac{36,1425}{3,8416} + 0,09}$$

$$n = 137$$

Se recogerá una muestra de 137 personas, de entre 20 a 39 años, de la parroquia Letamendi.

3.3 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

3.3.1 Esquema de la Encuesta

La encuesta, es la herramienta que se va a implementar a las personas del sector Puerto Lisa, para identificar las personas que deseen participar en la implementación de una micro-empresa de calzado.

FORMATO DE ENCUESTA

ENCUESTA No. _____		FECHA DE REALIZACION _____	
UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL			
PROVINCIA: Guayas		CANTÓN: Guayaquil	
PARROQUIA: Letamendi		Sector Puerto Lina	
DATOS INFORMATIVOS:			
Género: M ()	F ()	Edad:	20-29 () 30-39 () 40-49 () 50-65 ()
Ocupación:		Estado Civil:	soltero () casado () unión libre () otros ()
1.- ¿TIENE USTED UNA FUENTE DE TRABAJO?		Nota: Si aplica conteste la siguiente pregunta	
Sí ()		No ()	
2.- ¿ES USTED DESEMPLEADO O SUBEMPLEADO?			
DESEMPLEADO ()			
SUBEMPLEADO ()			
3.- ¿USTED HA LABORADO EN ALGUNA EMPRESA?			
		Sí ()	
		NO ()	
Si su Respuesta es afirmativa, cuál fue la clase de Empresa			
MICROEMPRESA ()		MEDIANA ()	
		GRANDE ()	
4.- ¿QUE NIVEL DE INSTRUCCION USTED POSEE?			
PRIMARIA ()		SECUNDARIA ()	
		SUPERIOR ()	
5.- ¿HA TENIDO LA OPORTUNIDAD DE IMPLEMENTAR SU PROPIO NEGOCIO? Sí () No ()			
6.- ¿TIENE USTED CONOCIMIENTO QUE EL ESTADO LE PUEDE AYUDAR CON UN CRÉDITO PARA UNA MICROEMPRESA? Sí () No ()			
7.- ¿USTED ESTARÍA DISPUESTO A INTEGRAR UNA MICROEMPRESA DE CALZADO? Sí () No ()			
8.- ¿TIENE USTED ALGÚN CONOCIMIENTO SOBRE EL OFICIO DE CALZADO? Sí () No ()			
9.- ¿USTED CREE QUE CON UNA CIERTA ASISTENCIA TECNICA PUEDE USTED APRENDER EL OFICIO DE FABRICAR CALZADO? Sí () No ()			
10.- ¿USTED CREE QUE PUEDA APORTAR CON ALGÚN TIPO DE RECURSOS PARA IMPLEMENTAR UNA MICROEMPRESA DE CALZADO? Sí () No ()			
RECURSOS ECONÓMICOS ()		MATERIALES ()	
		LOCAL ()	
11.- ¿TIENE USTED ALGUN CONOCIMIENTO DE ADMINISTRACION? Sí () No ()			

Elaborador por: Las Autoras

FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN	
FECHA	
INSCRIPCIÓN No.....	
DATOS INFORMATIVOS:	
Nombre:	
No. De Identificación:	
Edad:	
Ocupación:	
Dirección de correo electrónico:	
Teléfono:	
¿Qué tipo de capacitación requiere?:	
Administración <input type="checkbox"/>	Producción <input type="checkbox"/>
Ventas (comercialización) <input type="checkbox"/>	Marketing <input type="checkbox"/>

Elaborado por: Las Autoras

3.3.2 Análisis para la obtención de un Microcrédito

En un sentido general el Sistema Financiero, está formado por un conjunto de instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público y privado, cuyo fin primordial es canalizar el ahorro que generan los prestamistas o unidades de gastos con superávit hacia los prestatarios o unidades de gastos con déficit. Esta labor de intermediación es llevada a cabo por las instituciones que componen el sistema financiero y se considera básica para realizar la transformación de los activos financieros denominados primarios, emitidos por las unidades inversoras con el fin de obtener fondos para aumentar sus activos reales, en activos financieros indirectos más acordes con las preferencias de los ahorradores.

3.3.3 Funciones del Sistema Financiero

- Captar y promover el ahorro para luego canalizarlo de una forma correcta hacia los diferentes agentes económicos.
- Facilitar el intercambio de bienes y servicios a sus asociados, de tal forma que permitan ser lo más eficiente posible.
- Buscar el crecimiento económico de la población.
- Apoyar de una u otra manera para que la política monetaria sea más efectiva y de esta manera contribuir al desarrollo local.

3.3.4 Composición del Sistema Financiero Ecuatoriano

El sistema financiero ecuatoriano se encuentra compuesto por las siguientes instituciones.

- Instituciones Financieras privadas.
- Instituciones Financieras Públicas.
- Instituciones del Servicio Financiero.
- Instituciones de Servicio auxiliares del Sistema Financiero.

Composición del Sistema Financiero

Instituciones Financieras privadas

Banco

Sociedades

Mutualista de Ahorro y crédito para la Vivienda

Cooperativa de Ahorro y Crédito

Instituciones Financieras Públicas

Banco Central del Ecuador

Banco del Estado

Banco Nacional de Fomento

Corporación Financiera Nacional

Instituciones del Sector Financiero

Compañías de Arrendamiento Mercantil

Casas de Cambios

Almacenes Generales de Depósitos

Compañías emisoras de Tarjetas de crédito

Instituciones auxiliares del Sector Financiero

Cajeros Automáticos

Servicios de Cobranzas

Transporte de Valores

Compañías emisoras de Tarjetas de crédito

Cuadro No 13
LISTADO DE BANCOS PRIVADOS

Banco Pichincha C.A.	http://www.pichincha.com/web/index.php
Banco de Guayaquil S.A	http://www.bancoguayaquil.com/bg/indexpilares.html
Banco Bolivariano S.A.	http://www.bolivariano.com/
Banco de Machala S.A.	http://www.bancomachala.com/
Banco de Loja S.A.	http://www.bancodeloja.fin.ec/
Banco Comercial de Manabí S.A.	http://www.bcmanabi.com/
Banco Solidario del Ecuador S.A	http://www.banco-solidario.com/
Banco del Pacifico S.A. Nota importante. El Banco del Pacifico S.A., es un banco Privado Sin embargo su único accionista es el BCE, de titularidad pública	http://www.bancodelpacifico.com/nuestra ... ucion.aspx
Banco Promerica S.A.	http://www.bancopromerica.ec/
Banco del Austro S.A.	http://www.bancodelaustro.com/
Banco Amazonas S.A.	https://www.bancoamazonas.com/portal/index.jsp
Unibanco S.A.	http://www.unibanco.ec/
Banco General Rumiñahui	http://www.wp1.bgr.com.ec/portal/web/guest/inicio
Citibank del Ecuador S.A.	http://www.latam.citibank.com/corporate ... /index.htm
Banco Capital S.A.	http://www.bancocapital.com/index.asp
Banco Internacional S.A.	http://www.bancointernacional.com.ec/bcointernacional/
Banco Finca S.A	http://www.bancofinca.com/
Produbanco S.A.	http://www.produbanco.com/GFPNet/
Banco PROCREDIT S.A.	http://procreditecuador.com/sitio/

Elaboración: Autoras

Cuadro No 14

LISTADO INSTITUCIONES FINANCIERAS PÚBLICAS

Banco Central del Ecuador	http://www.bce.fin.ec
Banco del Estado	http://www.bancoestado.com/
Banco Nacional de Fomento	https://www.bnf.fin.ec
Banco Ecuatoriano de la Vivienda	https://www.bev.fin.ec/
Banco del Instituto de Seguridad Social Biess	http://www.biess.fin.ec/inicio
Corporación Financiera Nacional	http://www.cfn.fin.ec/

Elaboración: Las Autoras

3.3.4.1 Requisitos para la Obtención de un Crédito.

Requisitos de una Institución Privada:

a)



El Banco Pichincha, ofrece una serie de opciones y productos para financiar proyectos de microempresas. :

Crédito para la compra de Activos Fijos

Podrá financiar la compra de todo equipo necesario para el crecimiento o implementación del negocio como la adquisición de maquinaria, vehículo de trabajo y construcción o compra de su local comercial.

Monto	\$ 500 a \$ 20.000
Plazo	36 meses
Forma de Pago	Débito de la cuenta
Periodicidad de Pago	Mensual

Crédito para Capital de Trabajo

Con este crédito se puede financiar la compra de inventarios, materias primas, insumos, pagos a proveedores y lo que se necesita para impulsar el negocio.

Monto	\$ 300 a \$ 20.000
Plazo	2 a 24 meses
Forma de Pago	Débito de la cuenta
Periodicidad de Pago	Mensual

Para solicitar un crédito en esta institución uno de los requisitos principales es:

- ✓ Cuenta Corriente o Ahorros en el Banco
- ✓ Contar con un tarjeta Xperta
- ✓ Original y Copia de Cédula
- ✓ Justificación de Ingresos
- ✓ Declaración de impuesto a la renta de los últimos 3 años
- ✓ Garante.

b)



El Banco de Guayaquil, ofrece productos financieros como el MULTICRÉDITO, el mismo que se ha implementado para que una persona pueda empezar su propio negocio o resolver alguna necesidad de capital.

Monto	desde \$ 1.000
Plazo	36 Meses
Periodicidad de Pago	Mensual

Requisitos para solicitar el crédito en esta institución:

- ✓ Ser ecuatoriano o extranjero con residencia permanente en Ecuador, mínimo 8 años.
- ✓ Edad mínima 21 años y con un límite de 70 años a la fecha del último dividendo a pagar.
- ✓ El cliente con relación laboral debe contar con una estabilidad laboral mínima de 1 año en el empleo actual.
- ✓ Se financiará a profesionales independientes, estos deberán demostrar al menos tres años de su actividad profesional.

Requisitos para solicitar un crédito en Instituciones Públicas



El Banco Nacional de Fomento, siendo una institución del Estado, es uno de los organismo que participa activamente en el nuevo proceso de incremento de los emprendimientos para generar el buen vivir en la población ecuatoriana.

MISIÓN, Fomentar el desarrollo socio-económico y sostenible del país con equidad territorial, enfocado principalmente en los micros, pequeños y medianos productores a través de servicios y productos financiero al alcance de la población.

VISIÓN, Ser la institución referente de la banca de fomento y desarrollo en gestión eficiente, que aporta al logro de los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir

VALORES.

- Liderazgo
- Honestidad
- Compromiso
- Proactividad
- Responsabilidad
- Trabajo en equipo

El banco ofrece algunos productos como MicroCrédito, 5-5-5, Crédito Desarrollo Humano.

3.3.4.2 Requisitos legales para la constitución de una empresa.

Súper Intendencia de Compañía.

- a) Dar un nombre a la empresa, una vez decidido, dirigirse a la Súper Intendencia de Compañía, para averiguar si el nombre que se ha decidido se encuentra utilizado; si está disponible, se tiene un plazo de 30 días de reserva, si se necesita extensión de plazo lo realiza con una solicitud de extensión.

- b) Luego debe acercarse a cualquier entidad bancaria y aperturar una cuenta de Integración de Capital con un mínimo de 200 dólares.
- c) Escrituras de Constitución, la misma que debe ser realizada por un abogado, por su alto contenido legal, y luego debe ser elevado a escritura pública e inscrita ante una notaría.
- d) Cuando esté aprobada la constitución de la empresa regresa al Departamento Jurídico de la Súper Intendencia de Compañía; si está todo correcto pasa al Registro Mercantil para la inscripción de la misma.
- e) Luego regresa a la Súper de Compañía, para el registro de libro.
- f) El paso final es la solicitud del RUC.

Servicio de Rentas Internas.

Como primer paso para identificar a los contribuyentes con fines impositivos, la autoridad Tributaria Servicio de Rentas Internas (SRI), implementó el Registro Único de Contribuyente (RUC), que corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el país, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.

El número de registro está compuesto por trece números y su composición varía según el tipo de contribuyente.

El Ruc, registra información del contribuyente como por ejemplo:

- La dirección de la casa matriz, los establecimientos en donde realiza la actividad económica.
- La descripción de la actividad económica que lleva a cabo.
- Las obligaciones tributarias que se derivan de aquellas.

Requisitos para Personas Naturales:

- Original y Copia de la Cédula de Identidad.
- Original y Copia de Certificado de Votación.
- Planilla de Servicio básicos (agua, luz, teléfono).

Requisitos para Sociedades:

- Diligenciar los Formularios Ruc01-A Ruc1-B.
- Original y Copia Certificadas de las Escrituras de Constitución.
- Original y Copia de las Hojas de datos generales otorgada por la Súper Intendencia de Compañía.
- Original y Copia certificada del Nombramiento del Representante Legal inscrita en el Registro Mercantil.
- Planilla del Servicio Eléctrico o,
- Planilla de Consumo Telefónico.
- Contrato de arrendamiento con el sello del juzgado de Inquilinato o,
- Pago de Impuestos Prediales

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

Obligaciones Laborales. IESS

Son sujetos del Seguro General Obligatorio, en calidad de Afiliado, todas las personas que perciben ingresos por la ejecución de una obra o la prestación de un servicio físico o intelectual con relación laboral o sin ella en particular (Art. 2 de la Ley).

El empleador estará obligado:

- Celebrar un Contrato de Trabajo
- Inscribir el Contrato de Trabajo en el MRL
- Afiliar a su trabajador a la Seguridad Social IESS, a partir del 1er día de trabajo inclusive si es a prueba
- Sueldo Básico que a partir de este año, 2014, es de \$340,00

- Asumir el porcentaje que corresponde al Empleador de la Seguridad Social
- Pagar Horas Extras, Suplementarias, 13 Sueldo y 14 Sueldo
- Pagar a partir del 2do año los Fondos de Reserva

Registro Patronal en el Sistema Laboral.

- Ingreso a la página www.iess.gob.ec IESS en línea
- Empleadores dar click en Sistema Empleadores
- Actualización de datos de Registro Patronal
- Escoger al sector que pertenece (Privado, Público y Doméstico)
- Ingresar datos obligatorios que tiene asteriscos
- Digitar el número de Ruc y en caso de Doméstico el número de cédula
- Seleccionar el tipo de empleador
- Al final del formulario, en resumen de Registro de Empleador se visualizará la solicitud de clave.

3.4. Recursos, cronogramas y Presupuestos.

Al cabo de las diferentes fases de investigación se ha utilizado recursos fungibles y permanentes que se detallan a continuación.

3.4.1 Recursos

Recursos Fungibles

- Pen Drive, CD
- Esferos , Bolígrafo
- Grapadora
- Impresiones de los formatos de encuestas y formulario de inscripción
- Copias de los formatos de encuestas y formulario de inscripción

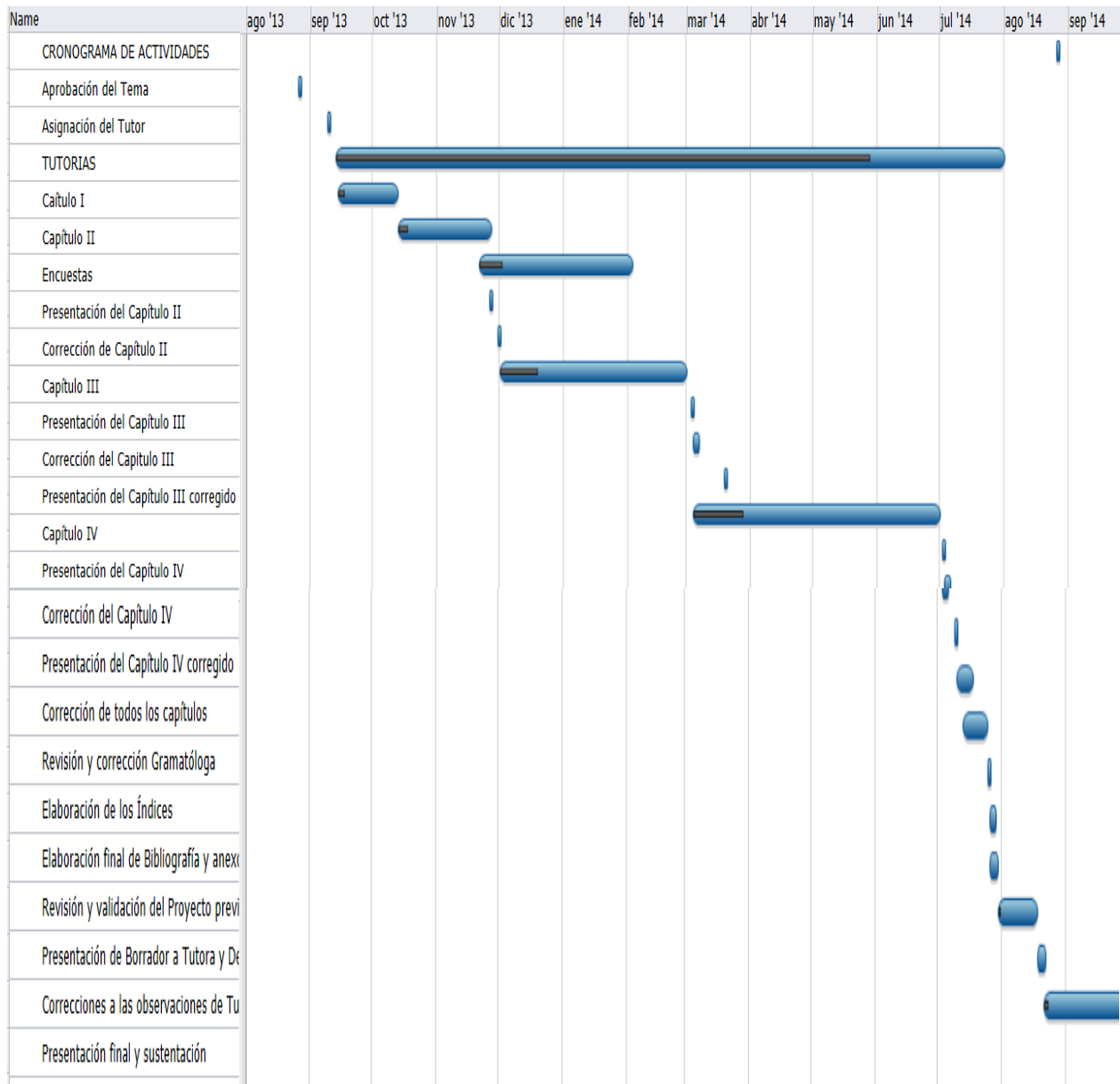
Recursos Permanentes

- Consumo de Internet
- Movilización

3.4.2 Cronograma de Actividades

Gráfico No 9

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES



3.4.3 Presupuesto

3.4.3.1 Presupuesto de recursos permanentes

Cuadro No 15

PRESUPUESTO DE RECURSOS PERMANENTES

Recursos Permanente		V. Unitario	V. Total
Consumo Internet	Internet Sepb- Junio	20,00	200,00
Movilización	Consumo de Gasolina	15,00	150,00
		35,00	350,00

Elaborado por: Las autoras

3.4.3.2 Presupuesto de recursos fungibles

Cuadro No 16

PRESUPUESTO DE RECURSOS FUNGIBLES

Recursos Fungibles		V. Unitario	V. Total
Pen Dirve	Para uso del Proyecto (2)	12,00	24,00
Boligrafos	Realización de Encuestas (10)	0,70	7,00
Copias	Formatos de Encuestas y Formulario (540)	0,15	81,00
Grapadora	Para uso del Proyecto (1)	8,00	8,00
Perforadora	Para uso del Proyecto (1)	5,50	5,50
		26,35	125,50

Elaborado por: Las autoras

3.5. Presentación de los Resultados

Desde el mes de enero se empezó las encuestas en el sector Puerto Lisa de la parroquia, esto se desarrolló en cinco fines de semana.

Para la selección de los encuestados, se utilizó el método de la observación procurando escoger las personas que se encontraban dentro del rango de edad establecido en este proyecto de investigación.

Datos Generales.-

Género.

Las personas que se mostraron con mayor predisposición a participar de la encuesta, fueron las del género femenino, como se puede apreciar en el resultado del cuadro y gráfico siguientes:

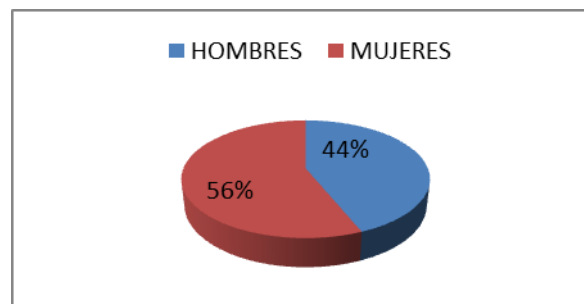
Cuadro No 17

GÉNERO

HOMBRES	MUJERES	TOTAL
60	77	137
44%	56%	100%

Gráfico No 10

GÉNERO



Fuente: Encuestas Realizadas

Elaborado por: Las Autoras

El desarrollo de la encuesta se enfocó en el rango de edades de 20 a 39 años de edad, obteniendo el 62% como resultado de total de encuestados.

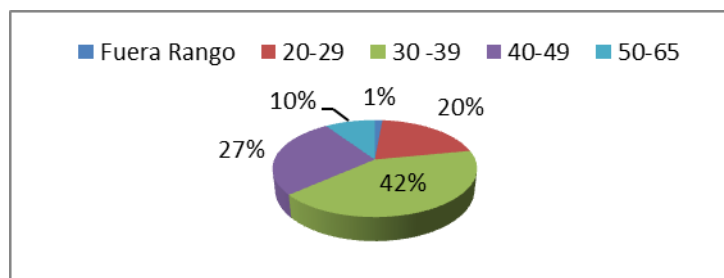
Cuadro No 18

EDADES

Fuera Rango	20-29	30 -39	40-49	50-65	TOTAL
2	28	57	37	13	137
1%	20%	42%	27%	9%	100%

Gráfico No 11

EDADES



Fuente: Encuestas Realizadas

Elaborado por: Las Autoras

Las encuestas se desarrollaron en el parque Puerto Lisa y sus alrededores, el estado civil de los encuestados, los casados y los de unión libre, se concentran en un porcentaje mayor al 50%; en el grupo de otros, se encuentran los viudos y divorciados.

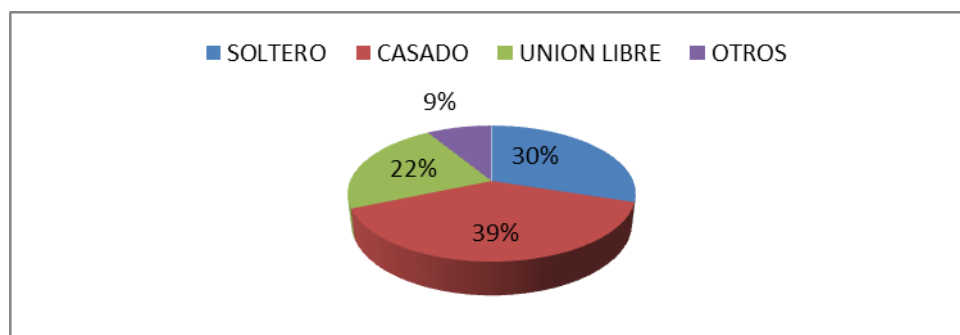
Cuadro No 19

ESTADO CIVIL

SOLTERO	CASADO	UNIÓN LIBRE	OTROS	TOTAL
41	53	31	12	137
30%	39%	23%	9%	100%

Gráfico No 12

ESTADO CIVIL



Fuente: Encuestas Realizadas

Elaborado por: Las Autoras

Se hizo un recorrido por todo el sector Puerto Lisa, pero las encuestas se las realizó en zonas de mayor afluencia de los habitantes como: Parque Puerto Lisa, El sector de la calle 11, La Ciudadela La Chala, a lo largo de la calle Venezuela, Portete, La calle 17, etc.

En las conversaciones que se mantuvo con los encuestados se confirman los resultados que muestra el Censo Población del 2010, que indica que más del 40% de la población de esta parroquia son desempleados o subempleados.

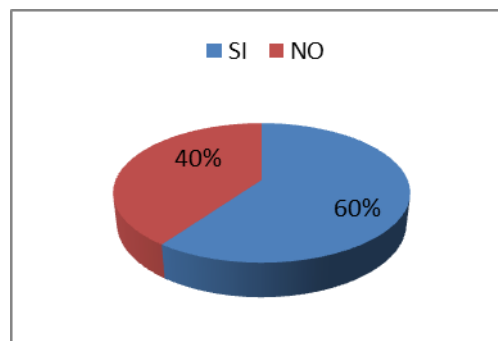
Cuadro No 20

¿TIENE USTED UNA FUENTE DE TRABAJO?

SÍ	NO	TOTAL
82	55	137
60%	40%	100%

Gráfico No 13

¿TIENE USTED UNA FUENTE DE TRABAJO?



Fuente: Encuestas Realizadas

Elaborado por: Las Autoras

Una gran cantidad de mujeres encuestadas se dedican a los quehaceres domésticos y cuidado de la familia, algunas subsisten con el bono solidario. Entre los subempleos se encuentran: comercio informal, venta de alimentos o refrescos, entre otros.

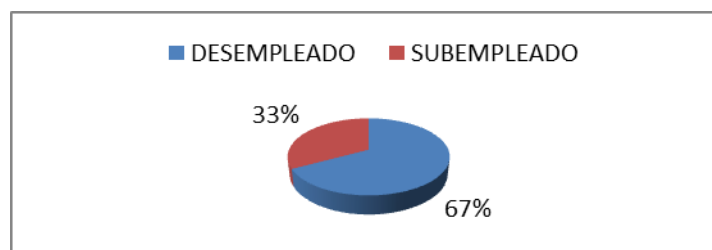
Cuadro No 21

SITUACIÓN LABORAL

DESEMPLEADO	SUBEMPLEADO	TOTAL
47	23	70
67%	33%	100%

Gráfico No 14

SITUACIÓN LABORAL



Fuente: Encuestas Realizadas

Elaborado por: Las Autoras

Aunque existe un porcentaje alto de desempleo y subempleo, el 70% de los encuestados laboraron o trabajaron en alguna empresa.

Entre los comentarios que se vertieron sobre las causas de salida de las empresas, están: reducción del personal, crisis del sector económico, quiebres de empresas, crisis financiera del 2000, edad, etc.

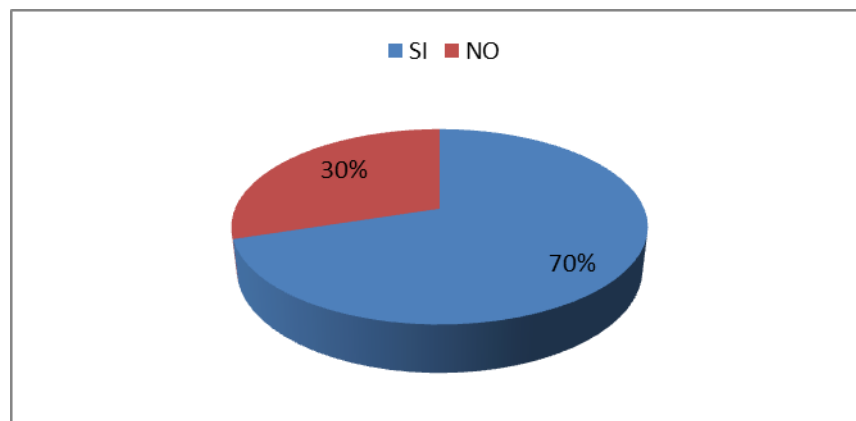
Cuadro No 22

¿USTED HA LABORADO EN ALGUNA EMPRESA?

SÍ	NO	TOTAL
96	41	137
70%	30%	100%

Gráfico No 15

¿USTED HA LABORADO EN ALGUNA EMPRESA?



Fuente: Encuestas Realizadas

Elaborado por: Las Autoras

De acuerdo al criterio de los encuestados, de lo que ellos interpretan como tipo de empresa, casi la mitad de ellos han laborado en empresas grandes, las microempresas están enfocadas a: confección de ropa, cinturones, imprentas, venta de alimentos, etc.

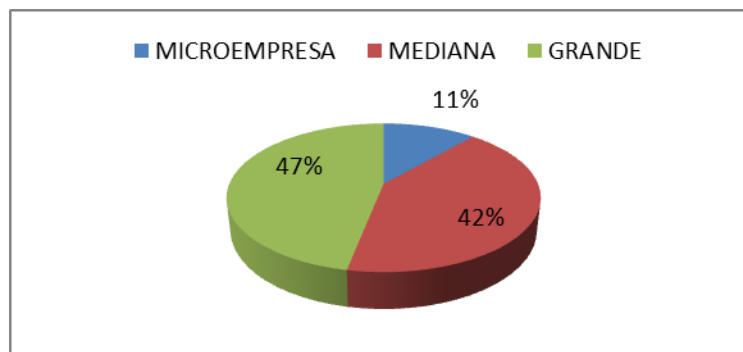
Cuadro No 23

TIPO DE EMPRESA

MICROEMPRESA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
11	40	45	96
11%	42%	47%	100%

Gráfico No 16

TIPO DE EMPRESA



Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Las autoras

Se ha dividido en nivel de instrucción en: primaria, secundaria y superior. Dentro de cada uno se ubicaron las respuestas de los encuestados que haya o no culminado esa etapa. Por ejemplo en el nivel superior existen 42 encuestados, de los cuales algunos obtuvieron su título y otros cursaron hasta cierto año de este nivel.

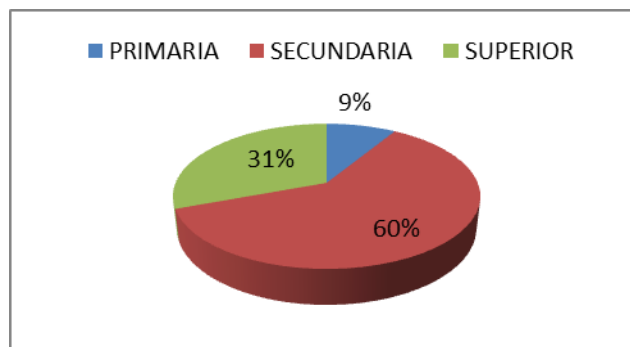
Cuadro No 24

¿QUÉ NIVEL DE INSTRUCCIÓN USTED POSEE?

PRIMARIA	SECUNDARIA	SUPERIOR	TOTAL
12	83	42	137
9%	61%	31%	100%

Gráfico No 17

NIVEL DE INSTRUCCIÓN



Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Las autoras

La mayoría de los encuestados manifestaron que no han tenido la oportunidad de implementar su propio negocio y dentro de los que sí lo han hecho, indicaron que la viabilidad de sostener el negocio es escasa por la falta de recursos económicos.

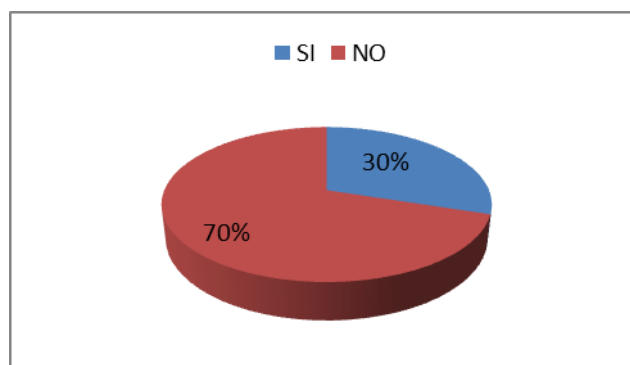
Cuadro No 25

¿HA TENIDO LA OPORTUNIDAD DE IMPLEMENTAR SU PROPIO NEGOCIO?

SÍ	NO	TOTAL
41	96	137
30%	70%	100%

Gráfico No 18

¿HA TENIDO LA OPORTUNIDAD DE IMPLEMENTAR SU PROPIO NEGOCIO?



Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Las autoras

Aunque un porcentaje alto de los encuestados dijo que sí conocía sobre la nueva política de incentivos a los emprendimientos, cuando se ahondó en los temas de conocimiento, mencionaron que solo habían escuchado, pero que desconocían cómo acceder.

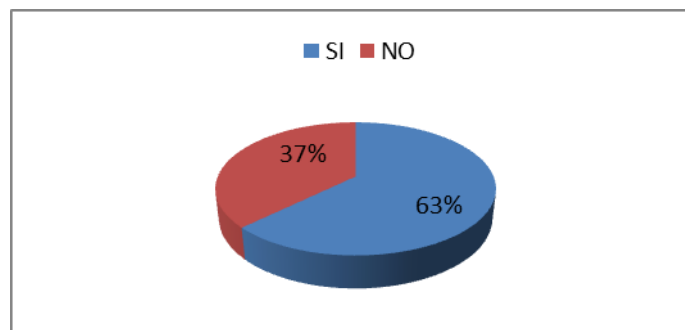
Cuadro No 26

¿TIENE USTED CONOCIMIENTO QUE EL ESTADO LE PUEDE AYUDAR CON UN CRÉDITO PARA UNA MICROEMPRESA?

SÍ	NO	TOTAL
86	51	137
63%	37%	100%

Gráfico No 19

¿TIENE USTED CONOCIMIENTO QUE EL ESTADO LE PUEDE AYUDAR CON UN CRÉDITO PARA UNA MICROEMPRESA?



Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Las autoras

Existe interés entre los encuestados de participar en la creación de la microempresa de calzado. Durante el desarrollo de la encuesta se ayudó a llenar un formulario de inscripción a las personas interesadas, resultando un total de 49.

Cuadro No 27

¿USTED ESTÁ DISPUESTO A INTEGRAR UNA MICROEMPRESA DE CALZADO?

SI	NO	TOTAL
72	65	137
53%	47%	100%

Gráfico No 20

¿USTED ESTÁ DISPUEST A INTEGRAR UNA MICROEMPRESA DE CALZADO?



Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Las autoras

Entre las personas interesadas de acoger este proyecto se encuentran personas que no conocen el oficio y otras que participan en el proceso de elaboración del calzado, siendo de gran oportunidad el conocimiento técnico de este último grupo.

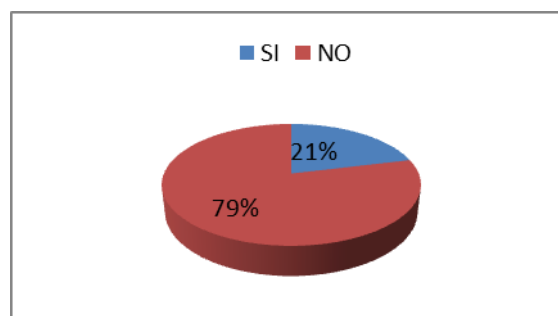
Cuadro No 28

¿TIENE ALGÚN CONOCIMIENTO SOBRE EL OFICIO DE CALZADO?

SÍ	NO	TOTAL
29	108	137
21%	79%	100%

Gráfico No 21

¿TIENE ALGÚN CONOCIMIENTO SOBRE EL OFICIO DE CALZADO?



Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Las autoras

Casi todos los encuestados manifestaron que se puede aprender el oficio de la elaboración de calzado recibiendo capacitaciones y asistencia técnica adecuada.

Cuadro No 29

¿USTED CREE QUE CON CIERTA ASISTENCIA TÉCNICA PUEDE APRENDER EL OFICIO DEL CALZADO?

SÍ	NO	TOTAL
132	5	137
96%	4%	100%

Gráfico No 22

¿USTED CREE QUE CON CIERTA ASISTENCIA TÉCNICA PUEDE APRENDER EL OFICIO DEL CALZADO?



Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Las autoras

Como se ha mencionado, durante el análisis de esta encuesta, una de las debilidades para la implementación es la falta de recursos que aqueja a las personas del sector Puerto Lisa.

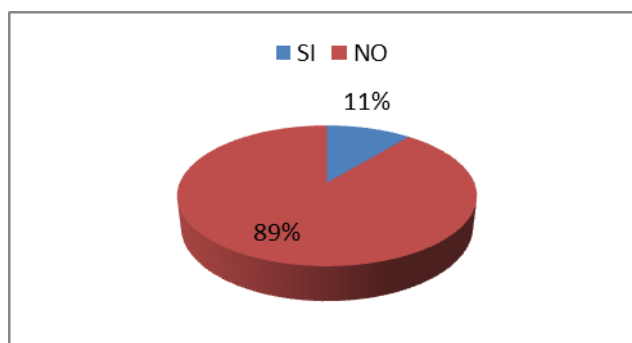
Cuadro No 30

¿USTED CREE QUE PUEDA APORTAR CON ALGÚN TIPO DE RECURSOS PARA IMPLEMENTAR UNA MICROEMPRESA DE CALZADO?

SÍ	NO	TOTAL
15	122	137
11%	89%	100%

Gráfico No 23

¿USTED CREE QUE PUEDA APORTAR CON ALGÚN TIPO DE RECURSOS PARA IMPLEMENTAR UNA MICROEMPRESA DE CALZADO?



Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Las autoras

Como se evidencia en esta muestra, en el sector Puerto Lisa existen desempleados muy interesados, con conocimiento del oficio y deseos de participar pero con una problemática que es la falta de recursos

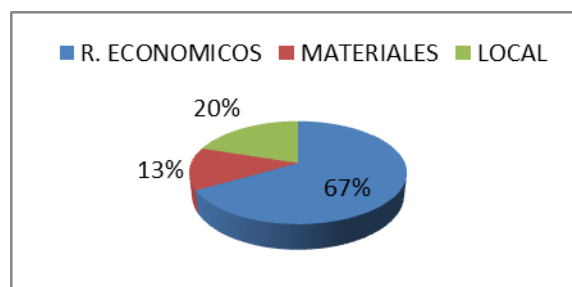
Cuadro No 31

RECURSOS

R. ECONÓMICOS	MATERIALES	LOCAL	TOTAL
10	2	3	15
67%	13%	20%	

Gráfico No 24

RECURSOS



Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Las autoras

Considerando la interpretación de los encuestados sobre la gestión de administración, un mayor grupo manifestó que tiene conocimiento; algunos de ellos lo han implementado en sus negocios informales y otros a través de la formación académica que poseen.

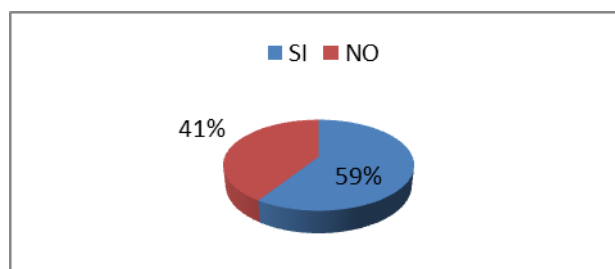
Cuadro No 32

¿TIENE USTED ALGÚN CONOCIMIENTO DE ADMINISTRACIÓN?

SÍ	NO	TOTAL
81	56	137
59%	41%	100%

Gráfico No 25

¿TIENE USTED ALGÚN CONOCIMIENTO DE ADMINISTRACIÓN?



Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Las autoras

CAPÍTULO IV

LA PROPUESTA

4.1 Título de la Propuesta

Diseño de una Micro-Empresa de Calzado para el consumo nacional e internacional localizada en la parroquia Letamendi de la ciudad de Guayaquil.

4.2 Justificación de la Propuesta

La economía de los habitantes del Sector Puerto Lisa, se basa principalmente en comercios informales, se evidencia una serie de negocios: restaurantes, salones de belleza, bazares, ventas de frutas, etc. Es mínima la presencia en lo que respecta al área de producción, ya que son pocos locales de reparación y fabricación de calzado en forma artesanal.

Del resultado de las encuestas que se realizaron en el sector, se determina:

- Que el 40% de la población del sector se encuentra desempleada o subempleada
- Que el 61% de la población tiene educación media
- Que el 53% de los encuestados están interesados en formar parte del proyecto

Las microempresas contribuyen al establecimiento de nuevas unidades productivas que ofrecen soluciones viables y efectivas para la generación de empleo y reducción de la pobreza.

Con el nuevo modelo de desarrollo económico existe la oportunidad de poder crear emprendimientos considerando siempre la capacitación y apoyo que reciban por parte de las instituciones respectivas.

4.3 Objetivo General de la Propuesta

Diseño de la Micro-Empresa de Calzado para generar fuentes de trabajo en el sector Puerto Lisa, y mejorar la calidad de vida de los habitantes.

4.4 Objetivos Específicos de la Propuesta

- ✓ Realizar una capacitación en el área de producción dirigida a los interesados del sector.
- ✓ Realizar el estudio financiero para determinar la factibilidad de creación de la microempresa.

4.5 Hipótesis de la Propuesta

¿La ejecución de un taller de capacitación, permitirá conocer los requisitos para la implementación de micro-empresa de calzado, la misma que generará fuentes de empleo?

4.6 Listado de Contenidos y Flujo de la Propuesta

4.6.1 Estructura de la Micro-empresa

4.6.1.1 Misión: la misión de la microempresa es producir calzado de damas de buena calidad a precios accesibles y competitivos en el mercado.

4.6.1.2 Visión: Que la marca del calzado, se encuentre posicionada en un mediano plazo (3 años), con plena identificación en el mercado nacional.

4.6.1.3 Nombre Institucional de la Empresa

Nombre de la Empresa ROMAR CALZADO

4.6.1.3.1 Logo de la Empresa

Figura No 3

Logo de la Empresa



Se realizó el logo en una cromática blanco y negro para mejorar la visibilidad del texto, la fuente utilizada es de fácil lectura, con una comunicación directa a lo que la empresa ofrece.

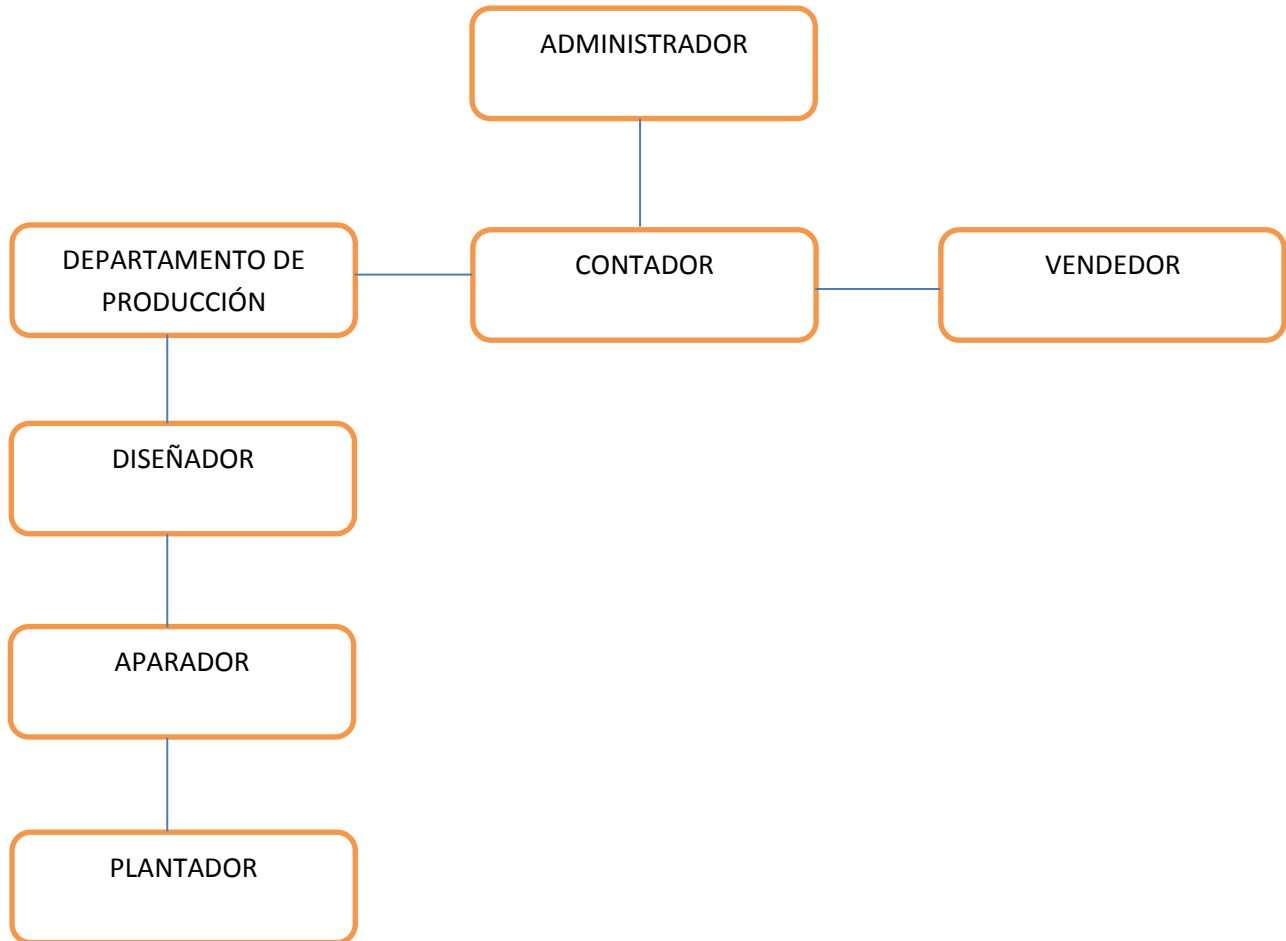
4.6.1.4 Estructura Organizacional de la Micro-empresa

Los organigramas estructurales son muy útiles debido a que permiten

- 1) La división de funciones
- 2) Niveles jerárquicos

Gráfico No 26

Estructura Organizacional de la Micro-empresa



Elaborado por: Las Autoras

4.6.1.4.1 Descripción de las funciones de las áreas de Producción

Diseñador y Patronaje. El Diseñador tendrá a su cargo:

- ✓ Diseñar el modelo del calzado a confeccionar
- ✓ Preparación de los patrones

- ✓ Cortes de las piezas en cuero

Aparador: El Aparador tendrá a su cargo:

- ✓ El control de los componentes cortados para el aparador, cotejándolos con los establecidos en la orden de trabajo.
- ✓ La ejecución de ensamblaje de las piezas cortadas, respetando la secuencia y aplicando las técnicas de acuerdo al modelo para su posterior cosido.
- ✓ El Cosido de las piezas ensambladas, según las características del modelo y de acuerdo a las especificaciones, para su posterior terminación.
- ✓ El control de desarrollo de las tareas asignadas y la provisión de los materiales e insumos, cotejándolos con la programación establecida.

Armador: El Armador tendrá a su cargo:

- ✓ Centrado de corte y armado de flanco
- ✓ Armado de Puntas
- ✓ Armado de talones

4.6.1.4.2 Descripción del Área de Administración

En esta área laborará una persona que hará la labor de Administrador y Contador, que será la responsable de las actividades de planeación y control de producción, gastos y demás actividades económicas.

Dentro de sus funciones se detallan las siguientes:

- ✓ Registros de las Operaciones de Ingresos y Egresos
- ✓ Registro de los contratos en la página de MRL
- ✓ Cálculo de los beneficios y sueldos
- ✓ Responsable en la declaraciones de impuesto

- ✓ Responsable de todos los reportes que se deben entregar al SRI

4.6.1.4.3 Descripción del área de Comercialización

En este departamento laborarán una vendedora que tendrá a su cargo la comercialización del producto en el punto de venta y manejo del sitio Web. En el segundo año se contratará a una segunda vendedora.

4.6.1.5 Localización de la Micro-Empresa Calzado

La micro-empresa de calzado se encontrará ubicada en la calle García Goyena y la 11, del sector Puerto Lisa. Una de las personas interesadas en este proyecto es la Sra. Carlota Balón, quien desea aportar con el local para iniciar las actividades de calzado

4.6.2 Capacitación

Dentro de los objetivos específicos de la propuesta tenemos la Capacitación, la misma que está enfocada en el área técnica. La cual será la herramienta para que los asistentes adquieran conocimientos y los puedan emplear en la implementación de las actividades del calzado.

4.6.2.1 Datos de la Capacitación

Lugar de la Capacitación: La capacitación se impartió en un local del sector ubicado en García Goyena y la 11.

Tema de Capacitación:

- ✓ Diseño y Modelaje de Calzado

- ✓ La Micro-empresa

Día de la Capacitación:

- ✓ 26 –ABRIL-2014 Técnica

Horas de Capacitación: 9:00 a.m. 13H00

Número de Participantes: 15 personas

4.6.2.2 *Contenido de Capacitación:*

Introducción

- a) Breves rasgos sobre la historia del calzado
- b) Actividades de Aprendizaje
 - Estructura del pie
 - Sistema de medidas
 - La horma

4.6.3 *Presupuesto de la Capacitación*

Cuadro No 33

Detalle de presupuesto curso capacitación

DETALLE DE PRESUPUESTO CURSO CAPACITACIÓN		V. Unitario	V. Total
Artesano	Artesano calificado	200,00	200,00
Carpetas	Para la Entrega de Información	0,05	0,75
Copias	Material de la Microempresa	0,75	11,25
Refrigerios	Refrigerio para brindar en break	2,00	30,00
Limpieza	Entregar el Local limpio		15,00
		202,80	242,00

Elaborado por: Las Autoras

4.6.4 Estrategia Empresarial

4.6.4.1 Definición del producto

El producto va dirigido principalmente a mujeres de Target Medio-Bajo. Este grupo objetivo es el que tiene mayor rotación de compra, y estará localizado en la ciudad de Guayaquil.

La producción se basará en tres clases de modelos, los más utilizados por las consumidoras que son los estilos Flap, Casuales, y Sandalias.

Para el producto se utilizarán diversos tipos de materiales, colores, accesorios que se destacarán con la originalidad y calidad.

Se proyecta diseñar o crear dos temporadas en el primer año: una en el lanzamiento de la marca y otra para finales del año. A partir del segundo año se estima que el cambio de temporada o modelos sea cada tres meses

4.6.4.2 Estrategia de Proceso de Producción

El proceso de producción empezará con la elección de los modelos a producir luego pasará al modelador, que es el la persona que se encargará de definir los primero trazos y líneas para lo cual la horma se convierte en el elemento base para el modelaje. Una vez que se adquiere el patrón inicial de las diferentes piezas que conforman el producto, se realiza la escala de cada una de las piezas a las diferentes tallas que se van a producir.

Cuando se obtengan los moldes finales pasarán al aparador que será la persona encargada del corte y cosido, para lo cual debe realizar varios procesos como el foliado, grabado, perforado, encasquillado.

Las piezas cortadas y cosidas pasan al armador o plantador que se encargará del montado, encelado y acabado. En este proceso se colocarán endurecedores, plantillas y etiquetas de marcas.

Luego se realizará el proceso de calidad de calzado en la cual se revisan detalle de pegado, cosido e imagen.

Posteriormente se ejecuta el proceso de empaquetar hasta obtener el producto final que será trasladado al punto de venta.

4.6.4.3 Estrategia de Publicidad

El plan de medios, está realizado bajo una estrategia “Construcción de la Marca”. El objetivo es lograr presencia a lo largo del tiempo y mucho más, aprovechar los meses de alto tráfico como el día de la madre, día del padre, épocas de navidad y fin de año, etc, para el lanzamiento de la marca.

A través de estos medios como radio, prensa, suplementos, etc. logramos comunicación a los Target BC (grupos objetivo). La cobertura para el producto es a nivel nacional pretendiendo abarcar toda la población.

Para los medios impresos se ha optado por formatos que permitan la visibilidad de la campaña. En radio se usarán menciones con cuñas rotativas a lo largo del día y en horas pico con el objetivo de lograr comunicación con los radios escuchas.

Al considerar el aumento del uso de las redes sociales se ha optado por crear un sitio Web, con información sobre la marca y modelos del calzado en venta. Este medio de soporte servirá para mantener un contacto directo con el grupo objetivo del producto.

Finalmente como punto de venta, se instalará una Isla en el Centro Comercial “Paseo del Parque”, ubicado Pedro Carbo 911 E Sucre y 10 de Agosto. Dicha isla contará con una vendedora que es la que tendrá como responsabilidad hacer conocer la marca tanto a consumidores directos como a mayorista por medio de la red.

La Inversión será de un monto de \$20.000 dólares por el año.

Cuadro No 34

Estrategia de Publicidad

	País:	ECUADOR	Periodo:	ENERO A DICIEMBRE
	Categoría:	VESTIMENTA	Modificado:	
	Marca:		PLANNER	
	Moneda:		DIRECTOR	
INFORMACION BASICA			INFORMACION COMPLEMENTARIA	
Media Target:	PERSONAS 25+ BC			Rol estratégico:
Activity Target:	PERSONAS 25+ BC			
Tasa de cambio	DÓLAR			

Month Day	ENERO				FEBRERO				MARZO				MAYO				JUNIO				JULIO				DICIEMBRE				TOTAL																			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	1	2	3	4																							
REVISTA SUPLEMENTOS																																																
Inv. Bruta	\$ 2,000,00												\$ 2,000,00				\$ 2,000,00								\$ 2,000,00				\$ 8,000																			
Medios	La Revista Familia												La Revista Familia				La Revista Familia								La Revista Familia																							
Formato	1/8 de página												1/8 de página				1/8 de página								1/8 de página																							
PRENSA																																																
Inv. Bruta	\$ 800,00												\$ 800,00												\$ 800,00				\$ 2,400																			
Medios	Extra												Extra												Extra																							
Formato	1/4 de página												1/4 de página												1/4 de página																							
RADIO																																																
Inv. Bruta	\$ 2,500,00				\$ 1,000,00				\$ 1,000,00				\$ 2,000,00				\$ 1,600,00								\$ 1,500,00				\$ 9,600																			
Medios	Nacional				Nacional				Nacional				Nacional				Nacional								Nacional																							
Cuñía	30"				30"				30"				30"				30"								30"																							
TOTAL																																																\$ 20,000

Elaborado por: Las Autoras

4.7. Propuesta Financiera

4.7.1. Estado de Situación financiera de Apertura

El Balance de apertura conforme a las NIIF de una unidad, es el punto de partida para toda contabilidad.

Se adjuntan los asientos de apertura.

Cuadro No 35

Estado de Situación financiera de Apertura

ASIENTOS DE APERTURA

	DEBE	HABER
EFFECTIVOS / CAJA	10.448.00	
Certificado de Integración Capital		800.00
Aportes		9,648.00

	DEBE	HABER
EFFECTIVO CAJA	45,000.00	
PRÉSTAMOS BANCARIOS		45,000.00

	DEBE	HABER
Maquinarias /Equipos	8,080.00	
Muebles de Oficina	420.00	
Instalaciones	5,000.00	
Activos Intangibles	2,400.00	
EFFECTIVO / CAJA		15,900.00

Elaborado por: Las Autoras

Cuadro No 36

Estado de Situación de Empresa

ROMAR CALZADO S.A.		
ESTADO DE SITUACIÓN DE APERTURA		
AL 1 DE ENERO 2014		
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
Caja / Efectivos	39,548.00	
	-	
	<u>-</u>	39,548.00
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO		
Muebles de Oficina	420.00	
Instalaciones	5,000.00	
Maquinaria y Equipo Computación	<u>8,080.00</u>	13,500.00
ACTIVOS INTANGIBLES		2,400.00
TOTAL ACTIVOS		<u>55,448.00</u>
PASIVO		
Préstamos Bancarios	<u>45,000.00</u>	45,000.00
PATRIMONIO		
Certificado de Integración Capital	800.00	
Aportes	<u>9,648.00</u>	10,448.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>55,448.00</u>

Elaborado por: Las Autoras

4.7.2. Estado de Resultado Integral

En el Estado de Resultado Integral, se pudo determinar los ingresos y gastos y la utilidad operativa que va a generar el proyecto dentro de los primeros 5 años.

Cuadro No 37
Estado de Resultado Integral
Año 2014 al 2018

ROMAR CALZADO S.A					
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
	1	2	3	4	5
VENTAS	149,358.45	184,605.36	219,042.49	251,682.35	293,207.94
COSTOS VENTAS	53,986.44	78,738.08	102,234.12	124,631.87	153,824.77
Utilidad Bruta	95,372.01	105,867.28	116,808.37	127,050.48	139,383.17
Sueldos y Salarios	13,547.62	20,861.77	22,222.92	23,397.00	24,324.00
Gastos Generales	3,648.00	3,830.40	4,021.92	4,223.02	4,434.17
Gastos de Ventas	24,372.00	25,590.60	26,870.13	28,213.64	29,624.32
Suministros de Oficina	600.00	630.00	661.50	694.58	729.30
Depreciaciones	1,828.67	1,828.68	1,828.68	1,828.68	1,795.32
Amortización	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00
Impuestos	600.00	630.00	945.00	1,417.50	2,126.25
Gastos Financiero	4,950.00	4,155.18	3,272.92	2,293.62	1,206.60
Utilidad antes Impuesto	45,345.72	47,860.65	56,505.29	64,502.45	74,663.21
15% Participación Empleados	6,801.86	7,179.10	8,475.79	9,675.37	11,199.48
22% Impuesto a la Renta	8,479.65	8,949.94	10,566.49	12,061.96	13,962.02
Resultado Integral	30,064.21	31,731.61	37,463.01	42,765.12	49,501.71

Elaborado por: Las Autoras

4.7.3. Estado de Situación Financiera (Balance General)

El Estado de Situación financiera, es un reporte contable que refleja la situación financiera de la empresa en un determinado ejercicio económico, y está conformado de cuentas de Activos, Pasivo y Patrimonio.

Cuadro No 38

Balance General a Diciembre 2014

CALZADO ROMAR S.A.		
BALANCE GENERAL		
AL 31-DICIEMBRE-2014		

ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
Caja / Efectivos	79,976.72	
		79,976.72
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		
Muebles de Oficina	420.00	
Instalaciones	5,000.00	
Maquinaria y Equipo Computación	8,080.00	
(-) Depreciaciones	(1,828.67)	
		11,671.33
ACTIVOS INTANGIBLES		
Amortizaciones	2,400.00	
		1,920.00
TOTAL ACTIVOS		93,568.06
PASIVO		
Préstamos Bancarios	37,774.34	
22% Impuesto Renta	8,479.65	
15% Participacion Empleados	6,801.86	
		53,055.84
PATRIMONIO		
Capital Social	800.00	
Aportes	9,648.00	
Utilidad del Ejercicio	30,064.21	
		40,512.21
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		93,568.06

Elaborado por: Las Autoras

Cuadro No 39

Balance General a Diciembre 2015

CALZADO ROMAR S.A.		
BALANCE GENERAL		
AL 31-DICIEMBRE-2015		
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
Caja / Efectivos	106,844.06	
	-	
		106,844.06
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		
Muebles de Oficina	420.00	
Instalaciones	5,000.00	
Maquinaria y Equipo Computación	8,080.00	
(-) Depreciaciones	(3,657.35)	9,842.65
ACTIVOS INTANGIBLES		
Amortizaciones	(960.00)	1,440.00
TOTAL ACTIVOS		118,126.71
PASIVO		
Préstamos Bancarios	29,753.85	
22% Impuesto Renta	8,949.94	
15% Participacion Empleados	7,179.10	45,882.89
PATRIMONIO		
Capital Social	800.00	
Aportes	9,648.00	
Utilidades de Años Anteriores	30,064.21	
Utilidad del Ejercicio 2015	31,731.61	72,243.82
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		118,126.71

Elaborado por: Las Autoras

Cuadro No 40

Balance General a Diciembre 2016

CALZADO ROMAR S.A.		
BALANCE GENERAL		
AL 31-DICIEMBRE-2016		
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
Caja / Efectivos	140,626.26	
	-	
		140,626.26
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		
Muebles de Oficina	420.00	
Instalaciones	5,000.00	
Maquinaria y Equipo Computación	8,080.00	
(-) Depreciaciones	(5,486.03)	
		8,013.97
ACTIVOS INTANGIBLES		
Amortizaciones	2,400.00	
	(1,440.00)	
		960.00
TOTAL ACTIVOS		149,600.23
PASIVO		
Préstamos Bancarios	20,851.12	
22% Impuesto Renta	10,566.49	
15% Participacion Empleados	8,475.79	
		39,893.40
PATRIMONIO		
Capital Social	800.00	
Aportes	9,648.00	
Utilidades de Años Anteriores	61,795.82	
Utilidad del Ejercicio 2016	37,463.01	
		109,706.83
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		149,600.23

Elaborado por: Las Autoras

Cuadro No 41

Balance General a Diciembre 2017

<p>CALZADO ROMAR S.A. BALANCE GENERAL AL 31-DICIEMBRE-2017</p>

ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
Caja / Efectivos	178,513.07	
	-	
		178,513.07
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		
Muebles de Oficina	420.00	
Instalaciones	5,000.00	
Maquinaria y Equipo Computación	8,080.00	
(-) Depreciaciones	(7,314.71)	
		6,185.29
ACTIVOS INTANGIBLES		
Amortizaciones	2,400.00	
	(1,920.00)	
		480.00
TOTAL ACTIVOS		185,178.36
PASIVO		
Préstamos Bancarios	10,969.08	
22% Impuesto Renta	12,061.96	
15% Participacion Empleados	9,675.37	
		32,706.40
PATRIMONIO		
Capital Social	800.00	
Aportes	9,648.00	
Utilidades de Años Anteriores	99,258.83	
Utilidad del Ejercicio 2017	42,765.12	
		152,471.96
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		185,178.36

Elaborado por: Las Autoras

Cuadro No 42

Balance General a Diciembre 2018

<p>CALZADO ROMAR S.A. BALANCE GENERAL AL 31-DICIEMBRE-2018</p>

ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
Caja / Efectivos	222,745.21	
	-	
		222,745.21
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		
Muebles de Oficina	420.00	
Instalaciones	5,000.00	
Maquinaria y Equipo Computación	8,080.00	
(-) Depreciaciones	(9,110.03)	4,389.97
ACTIVOS INTANGIBLES		
Amortizaciones	(2,400.00)	-
TOTAL ACTIVOS		227,135.16
PASIVO		
Préstamos Bancarios	-	
22% Impuesto Renta	13,962.02	
15% Participación Empleados	11,199.47	25,161.49
PATRIMONIO		
Capital Social	800.00	
Aportes	9,648.00	
Utilidades de Años Anteriores	142,023.96	
Utilidad del Ejercicio 2018	49,501.71	201,973.67
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		227,135.16

Elaborado por: Las Autoras

4.7.4 *Financiamiento*

El Proyecto será financiado, a través del BNF, con una Tasa activa del 11% a 5 años de plazo y con dividendos anuales.

4.7.4.1 *Amortizaciones*

Una vez determinado el monto de financiamiento, se procede a calcular la tabla de amortizaciones por el método de Dividendo Fijos, y los intereses son calculados sobre el capital.

Cuadro No 43

Amortizaciones

BENEFICIARIO: ROMAR CALZADO
 INSTITUCIÓN FINANCIERA: BNF
 CIUDAD: GYE
 MONTO: US\$ 45.000. FECHA INICIO 1-ENERO-2014
 TASA: 11% FECHA FINAL 31-DICIEMBRE-2018
 PLAZO: 5 AÑOS
 DIVIDENDOS: \$ 12.175,66

periodos	inicial	interés	amort	cuota	final
0				(\$45,000,00)	\$45,000,00
1	\$45,000,00	\$4,950,00	\$7,225,66	\$12,175,66	\$37,774,34
2	\$37,774,34	\$4,155,18	\$8,020,49	\$12,175,66	\$29,753,85
3	\$29,753,85	\$3,272,92	\$8,902,74	\$12,175,66	\$20,851,11
4	\$20,851,11	\$2,293,62	\$9,882,04	\$12,175,66	\$10,969,07
5	\$10,969,07	\$1,206,60	\$10,969,07	\$12,175,66	\$0,00
		\$15,878,32	\$45,000,00		

Elaborado por: Las Autoras

4.7.5 Inversión del Proyecto

La inversión del proyecto de la microempresa ROMAR CALZADO SA, es de un monto de \$55.448, de los cuales el 19% corresponderán a recursos propios y el 81% corresponde al financiamiento a través del BNF.

Cuadro No 44

Inversión del Proyecto

TOTAL DE INVERSIÓN				
DESCRIPCIÓN	VALOR	Recursos Propios	Préstamo	%
Activos Fijos	13,500,00		13,500,00	24%
Capital de Trabajo	41,948,00	10,448,00	31,500,00	76%
TOTAL DE INVERSIÓN	55,448,00	10,448,00	45,000,00	100%
		19%	81%	

Elaborado por: Las Autoras

4.7.5.1 Maquinarias y Equipo

Para la producción del calzado, se adquirirá 5 máquinas que cumplen todo el proceso de fabricación del producto.

Cuadro No 45

Maquinarias y Equipos

Maquinarias Y Equipos	MARCA	MODELO	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
Máquina aparadora	BOBIN	BMZ202	1	550.00	550.00
Máquina de Poste	BOBIN		1	1,400.00	1,400.00
Máquina Dobladora	BOBIN	BB291	1	2,300.00	2,300.00
Máquina Selladora	BOBIN		1	1,500.00	1,500.00
Máquina Destalladora	BOBIN	MEEZTEX	1	1,300.00	1,300.00
Total de Activos Fijos					7,050.00

Elaborado por: Las Autoras

4.7.5.2 Instalaciones

Para el punto de Venta, se va a instalar una Isla en el Centro Comercial El Paseo del Parque, el cual contará con un espacio de 3x3 mt.

Cuadro No 46

Instalaciones

Instalaciones			CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
Instalaciones Punto de Venta					5,000.00
Centro Comercial El Paseo					
					5,000.00

Elaborado por: Las Autoras

4.7.5.3 Equipo de Cómputo

Se tiene previsto la compra de una computadora Desktop Intel Core, y una impresora para el área administrativa.

Cuadro No 47

Equipos de Computación

Equipos de Computación			CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
1 Computadora	INTEL CORE	I5-4570	1		880.00
1 Impresora			1		150.00
					1,030.00

Elaborado por: Las Autoras

4.7.5.4 Muebles de Oficina

Se tiene proyectado la compra de un escritorio y 3 sillas para el área administrativa.

Cuadro No 48

Muebles de Oficina

Muebles de Oficina			CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
Escritorio de Oficina			1	180.00	180.00
Sillas			3	80.00	240.00
Total de Muebles Oficina					420.00

Elaborado por: Las Autoras

4.7.6 Depreciaciones

La depreciación es un método que consiste en reconocer de una manera ordenada el valor de los bienes a lo largo de la vida útil estimada con anterioridad, con el fin de obtener los recursos necesarios para su reposición.

Los Porcentajes de depreciación se estipulan en el Art 17 Numeral 6 del Reglamento de la Ley Orgánica.

Concepto	%Depreciación anual
Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas	5%
Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles	10%
Vehículos, equipos de transporte móvil	20%
Equipos de cómputo y software	33%

El método a utilizar será el de Línea Recta. Este método es el más usado y supone una depreciación constante, una alícuota periódica.

Cuadro No 49

Depreciaciones

MAQUINARIAS EQUIPOS	
DEPRECIACION MENSUAL	DEP. ANUAL
9.17	110.00
23.33	280.00
38.33	460.00
25.00	300.00
21.67	260.00
117.50	1,410.00

INSTALACIONES	
DEPRECIACION MENSUAL	DEP. ANUAL
2.78	33.33
-	-
2.78	33.33

EQUIPOS COMPUTO	
DEPRECIACION MENSUAL	DEP. ANUAL
24.44	293.33
4.17	50.00
28.61	343.33

Muebles de Oficina

DEPRECIACION MENSUAL	DEP. ANUAL
1.50	18.00
2.00	24.00
3.50	42.00

152.39	1,828.67
---------------	-----------------

Elaborado por: Las Autoras

4.7.7. Activos Intangibles

Los Activos Intangibles, son aquellos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. El valor de estos activos se desglosa de la siguiente forma:

Cuadro No 50

Activos Intangibles

ACTIVOS DIFERIDOS	
Constitución de la empresa	1,000.00
Registro Marca	400.00
Creación Pag Web	500.00
Diseño CATALOGO/LOGO	500.00
TOTAL	2,400.00

Elaborado por: Las Autoras

4.7.7.1 Amortización de Activos Intangibles

La amortización de los activos intangibles, se realizará en un período de 5 años en porcentajes iguales, a partir del primer año de operaciones.

Cuadro No 51

Amortización de Activos Intangibles

AMORTIZACION		2014	2015	2016	2017	2018
Activos Diferidos	2,400,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00
Amortización Mensual		40,00	40,00	40,00	40,00	40,00

Elaborado por: Las Autoras

4.7.8 Capital de Trabajo

Constituye el valor monetario que se necesita para cubrir el costo operacional del proyecto durante un período determinado de tiempo. Dentro de la propuesta se tiene un capital de trabajo de:

Cuadro No 52

Capital de Trabajo

DESCRIPCION	VALOR
Materiales / Insumos	8.152,71
Mano de Obra Directa	9.197,51
Mano de Obra Indirecta	7.902,78
Gastos Generales	2.128,00
Suministros	350,00
Gastos de Publicidad	14.217,00
Capital Trabajo	41.948,00

Elaborado por: Las Autoras

4.7.9 Proyección de Costos Totales

Se ha proyectado los costos totales por cada producto que se va a elaborar que serán 3 estilos de Zapatos: Flap, Casuales y Sandalias.

Se tiene previsto una producción de 5.760 Pares de Zapatos, para el primer año y un incremento de la producción del 25% por cada año.

Cuadro No 53

Año 2014 al 2018

Proyección de Producción anual

AÑO	ARTESANOS	PROD. MENSUAL	PROD. ANUAL	% INCREM.
1	3	480	5760	
2	5	600	7200	25%
3	6	750	9000	25%
4	6	937	11244	25%
5	6	1172	14064	25%

Elaborado por: Las Autoras

Cuadro No 54

Año 2014- 2018

Proyección Costos Totales

	2014		2015		2016		2017		2018						
	VALOR TOTAL		VALOR TOTAL		VALOR TOTAL		VALOR TOTAL		VALOR TOTAL						
MATERIA PRIMA	MENSUAL	COSTO UNITARIO	ANUAL	MENSUAL	COSTO UNITARIO	ANUAL	MENSUAL	COSTO UNITARIO	ANUAL	MENSUAL	COSTO UNITARIO	ANUAL			
Modelo Flap															
Cuero Sintético	36.00	0.25	432.00	50.40	0.28	604.80	66.15	0.29	793.80	83.35	0.30	1,000.19	109.40	0.31	1,312.75
Planchas de Cartón	39.60	0.28	475.20	51.98	0.29	623.70	68.22	0.30	818.61	89.46	0.32	1,073.47	120.34	0.34	1,444.02
Forro de Plantilla	22.14	0.15	265.68	29.06	0.16	348.71	38.10	0.17	457.23	50.01	0.18	600.11	61.61	0.18	739.34
Hormas	0.96	0.01	11.52	1.01	0.01	12.10	1.06	0.00	12.70	1.11	0.00	13.34	1.17	0.00	14.00
Zuelas	432.00	3.00	5,184.00	567.00	3.15	6,804.00	744.19	3.31	8,930.25	975.88	3.47	11,710.53	1,283.57	3.65	15,402.90
Caneca de Goma	3.89	0.03	46.66	7.20	0.04	86.40	11.25	0.05	135.00	16.88	0.06	202.50	24.61	0.07	295.31
Cajas de Zapatos	108.00	0.75	1,296.00	141.75	0.79	1,701.00	186.05	0.83	2,232.56	244.19	0.87	2,930.24	320.49	0.91	3,845.94
Mano Obra Directa	394.18	2.74	4,730.15	703.80	3.91	8,445.60	895.50	3.98	10,746.00	939.38	3.34	11,272.50	977.34	2.78	11,728.13
Costo Modelo FLAP	1,036.77	7.20	12,441.20	1,552.19	8.62	18,626.30	2,010.51	8.94	24,126.15	2,400.24	8.53	28,802.88	2,898.53	8.24	34,782.38

	MENSUAL	COSTO UNITARIO	ANUAL	MENSUAL	COSTO UNITARIO	ANUAL	MENSUAL	COSTO UNITARIO	ANUAL	MENSUAL	COSTO UNITARIO	ANUAL	MENSUAL	COSTO UNITARIO	ANUAL
Modelo Casual															
Cuero Sintético	51.00	0.25	612.00	69.30	0.27	831.60	86.00	0.27	1,031.94	118.08	0.30	1,416.93	153.15	0.31	1,837.85
Planchas de Cartón	56.10	0.28	673.20	73.63	0.29	883.58	98.23	0.31	1,178.79	126.70	0.32	1,520.42	166.46	0.33	1,997.56
Forro de Plantilla	29.38	0.14	352.51	38.56	0.15	462.67	49.22	0.15	590.59	66.35	0.17	796.15	87.17	0.18	1,046.00
Hormas	1.36	0.01	16.32	1.43	0.01	17.14	1.50	0.00	17.99	1.57	0.00	18.89	1.65	0.00	19.84
Taco Magnolia	1,632.00	8.00	19,584.00	2,142.00	8.40	25,704.00	2,813.58	8.82	33,762.96	3,685.88	9.26	44,230.54	4,842.58	9.72	58,110.92
Goma	3.89	0.03	46.66	0.04	0.00	0.48	0.05	0.00	0.60	0.06	0.00	0.72	0.07	0.00	0.84
Yute	60.00	0.29	720.00	73.50	0.29	882.00	99.23	0.31	1,190.70	127.34	0.32	1,528.07	170.17	0.34	2,042.05
Cajas de Zapatos	108.00	0.53	1,296.00	200.81	0.79	2,409.75	263.77	0.83	3,165.28	345.55	0.87	4,146.61	453.99	0.91	5,447.90
Mano Obra Directa	558.42	2.74	6,701.04	997.05	3.91	11,964.60	1,269.62	3.98	15,235.44	1,329.32	3.34	15,951.84	1,384.44	2.78	16,613.28
Costo Modelo Casual	2,500.14	12.27	30,001.73	3,596.32	14.10	43,155.81	4,681.19	14.67	56,174.29	5,800.85	14.57	69,610.17	7,289.50	14.64	87,473.95

	MENSUAL	COSTO UNITARIO	ANUAL	MENSUAL	COSTO UNITARIO	ANUAL	MENSUAL	COSTO UNITARIO	ANUAL	MENSUAL	COSTO UNITARIO	ANUAL	MENSUAL	COSTO UNITARIO	ANUAL
Modelo Sandalia															
Cuero Sintético	36.00	0.27	432.00	44.10	0.27	529.20	59.54	0.29	714.42	76.40	0.30	916.84	102.10	0.32	1,225.23
Planchas de Cartón	36.30	0.28	435.60	47.64	0.29	571.73	62.46	0.30	749.48	82.13	0.32	985.60	107.63	0.33	1,291.60
Forro de Plantilla	19.01	0.14	228.10	24.95	0.15	299.38	32.70	0.16	392.45	43.01	0.17	516.10	56.36	0.18	676.33
Hormas	1.36	0.01	16.32	1.43	0.01	17.14	1.50	0.01	17.99	1.57	0.01	18.89	1.65	0.01	19.84
Zuelas	396.00	3.00	4,752.00	519.75	3.15	6,237.00	681.35	3.31	8,176.14	896.00	3.47	10,752.02	1,174.18	3.65	14,090.15
Goma	3.96	0.03	47.52	0.04	0.00	0.48	0.05	0.00	0.60	0.06	0.00	0.72	0.07	0.00	0.84
Cajas de Zapatos	108.00	0.82	1,296.00	129.94	0.79	1,559.25	170.34	0.83	2,044.04	224.00	0.87	2,688.01	293.54	0.91	3,522.54
Mano Obra Directa	361.33	2.74	4,335.97	645.15	3.91	7,741.80	819.88	3.98	9,838.56	861.72	3.34	10,340.64	895.16	2.78	10,741.92
Total Costos de Producción	961.96	7.28	11,543.51	1,413.00	8.56	16,955.97	1,827.81	8.87	21,933.68	2,184.90	8.47	26,218.82	2,630.70	8.17	31,568.44

	MENSUAL	COSTO UNITARIO	ANUAL	MENSUAL	COSTO UNITARIO	ANUAL	MENSUAL	COSTO UNITARIO	ANUAL	MENSUAL	COSTO UNITARIO	ANUAL	MENSUAL	COSTO UNITARIO	ANUAL
GASTOS FIJOS MENSUALES															
Gastos Administrativos	1,128.97	2.35	13,547.62	1,738.48	2.90	20,861.77	1,851.91	2.47	22,222.92	1,949.75	2.08	23,397.00	2,027.00	1.73	24,324.00
Gastos Generales	304.00	0.63	3,648.00	319.20	0.53	3,830.40	335.16	0.45	4,021.92	351.92	0.38	4,223.02	369.51	0.32	4,434.17
Gastos de Ventas	2,031.00	4.23	24,372.00	2,132.55	3.55	25,590.60	2,239.18	2.99	26,870.13	2,351.14	2.51	28,213.64	2,468.69	2.11	29,624.32
Suministros de Oficina	50.00	0.10	600.00	52.50	0.09	630.00	55.13	0.07	661.50	57.88	0.06	694.58	60.78	0.05	729.30
Depreciaciones	152.39	0.32	1,828.67	152.39	0.25	1,828.68	152.39	0.20	1,828.68	152.39	0.16	1,828.68	149.61	0.13	1,795.32
Amortización	40.00	0.08	480.00	40.00	0.07	480.00	40.00	0.05	480.00	40.00	0.04	480.00	40.00	0.03	480.00
Impuestos	50.00	1.25	600.00	52.50	0.09	630.00	55.13	0.07	661.50	57.88	0.06	694.58	60.78	0.05	729.30
Gastos Financiero	412.50	0.86	4,950.00	346.26	0.58	4,155.18	272.74	0.36	3,272.92	191.14	0.20	2,293.62	100.55	0.09	1,206.60
Total Gastos FIJOS	4,168.86	9.83	50,026.29	4,833.89	8.06	58,006.63	5,001.63	6.67	60,303.07	5,152.09	5.50	62,548.03	5,276.92	4.50	64,719.96

TOTAL COSTO PROMEDIO	8,667.73	18.06	104,012.73	11,395.39	18.99	136,744.71	13,521.14	18.03	162,537.19	15,538.08	16.58	187,179.89	18,095.65	15.44	218,544.73
-----------------------------	-----------------	--------------	-------------------	------------------	--------------	-------------------	------------------	--------------	-------------------	------------------	--------------	-------------------	------------------	--------------	-------------------

Elaborado por: Las Autoras

4.7.9.1 Mano de Obra Directa

Para el primer año se programa contratar, en el área de producción, a tres artesanos. De los cuales uno será diseñador y aparador y dos realizarán las tareas de plantador.

Al segundo año la proyección es contratar un aparador adicional y un plantador adicional, alcanzando la suma de cinco artesanos.

Al tercer año se contrataría un plantador adicional, obteniendo un total de seis artesanos en el área de producción.

Cuadro No 55

Detalle de Producción Año 1

No	OPERARIO	CANTIDAD	DIARIO	SEMANAL	MENSUAL
1	APARADOR	PAR	24	120	480
2	PLANTADOR	PAR	6	30	120
			18	90	360

Elaborado por: Las Autoras

Cuadro No 56

Detalle de Producción Año 3

No	OPERARIO	CANTIDAD	DIARIO	SEMANAL	MENSUAL
2	APARADOR	PAR	48	288	1152
4	PLANTADOR	PAR	12	72	288
			36	216	864

Elaborado por: Las Autoras

Para cubrir la mano de obra indirecta, se proyecta contratar en el año a una contadora y a una vendedora, y en el segundo año se contratará una vendedora adicional.

4.7.9.2 Costos de Mano de obra Directa Indirecta

A continuación se detallan los costos de mano de obra directa e indirecta, incluido todos los beneficios sociales.

Cuadro No 57

Costos de Mano de obra Año 1

Costos Operacionales	cantidad	Sueldo Mensu	Total	Sueldo Anual	13 Sueldo	14 Sueldo	Aporte Patronal	Costo Anual
Diseñador / Aparador	1	340,00	340,00	4,080,00	340,00	340,00	495,72	5,255,72
Plantador	2	340,00	680,00	8,160,00	680,00	680,00	991,44	10,511,44
Total								15,767,16
Costos Administrativos	cantidad	Sueldo Mensu	Total	Sueldo Anual	13 Sueldo	14 Sueldo	Aporte Patronal	Costo Anual
Administrador/Contador	1	550,00	550,00	6,600,00	550,00	340,00	801,90	8,291,90
Vendedora	1	340,00	340,00	4,080,00	340,00	340,00	495,72	5,255,72
Total								13,547,62
Total de sueldos								29,314,78

Elaborado por: Las Autoras

Cuadro No 58

Costos de Mano de obra Año 2

Costos Operacionales	cantidad	Sueldo Mensu	Total	Sueldo Anual	13 Sueldo	14 Sueldo	Aporte Patronal	FONDO RESERVA	Costo Anual
Diseñador / Aparador	2	360,00	720,00	8,640,00	720,00	720,00	1,049,76	360,00	11,489,76
Plantador	3	360,00	1,080,00	12,960,00	1,080,00	1,080,00	1,574,64	720,00	16,694,64
Total			1,800,00						28,184,40
Costos Administrativos	cantidad	Sueldo Mensu	Total	Sueldo Anual	13 Sueldo	14 Sueldo	Aporte Patronal	FONDO RESERVA	Costo Anual
Administrador/Contado	1	583,00	583,00	6,996,00	583,00	360,00	850,01	583,00	9,372,01
Vendedora	2	360,00	720,00	8,640,00	720,00	720,00	1,049,76	360,00	11,489,76
Total									20,861,77

TOTAL MANO OBRA DIRECTA / INDIRECTA	49,046,17
--	------------------

Elaborado por: Las Autoras

4.7.9.3 Proyección de Sueldos

La proyección de sueldos se realizó en base al porcentaje de la inflación.

Cuadro No 59

Proyección de Sueldos

Trabajadores	2014	2015	2016	2017	2018
Diseñador/Aparador	5,255.72	11,489.76	12,442.25	13,064.36	13,586.93
Plantador	10,511.44	16,694.64	23,340.50	24,507.52	25,487.82
Administrador/ contador	8,291.90	9,372.01	9,840.61	10,332.65	10,745.95
Vendedoras	5,255.72	11,489.76	12,442.25	13,064.36	13,586.93
Total Sueldos Y Salarios	29,314.78	49,046.17	58,065.61	60,968.89	63,407.64
Incremento		6%	5%	5%	4%

Elaborado por: Las Autoras

4.7.10 Proyección de Ingresos

A partir de la puesta en marcha del proyecto se espera que para el primer año los ingresos superen los 100 mil dólares, con un margen de utilidad del 35%.

Cuadro No 60

Proyección de Ingresos

AÑO	MODELO	C. VENTA	P. VENTA	Cantidad	ING. MENSU	ING. ANUAL
1	FLAP	17,03	22,99	144	3.310,77	39.729,27
	CASUAL	22,10	29,83	204	6.085,74	73.028,93
	SANDALIA	17,12	23,11	132	3.050,02	36.600,25
						149.358,45
2	FLAP	16,68	22,52	180	4.053,18	48.638,19
	CASUAL	22,16	29,92	255	7.628,47	91.541,65
	SANDALIA	16,62	22,44	165	3.702,13	44.425,52
						184.605,36
3	FLAP	15,60	21,07	225	4.739,85	56.878,23
	CASUAL	21,34	28,81	319	9.191,54	110.298,53
	SANDALIA	15,54	20,98	206	4.322,14	51.865,73
						219.042,49
4	FLAP	14,03	18,94	281	5.323,30	63.879,58
	CASUAL	20,07	27,10	398	10.785,49	129.425,85
	SANDALIA	13,97	18,86	258	4.864,74	58.376,92
						251.682,35
5	FLAP	12,75	17,21	352	6.057,47	72.689,64
	CASUAL	19,14	25,84	498	12.867,84	154.414,12
	SANDALIA	12,67	17,11	322	5.508,68	66.104,18
						293.207,94

Elaborado por: Las Autoras

4.7.11 Proyección de Gastos

Dentro de la proyección de Gastos, están los siguientes:

Gastos Generales

Gastos Administrativos

Gastos de Ventas

4.7.11.1 Gastos Generales

Cuadro No 61

Gastos Generales

Gastos Generales	Mensual	Anual
Alquiler	200	2400
Energía	50	600
Télefono	18	216
Agua	15	180
Internet	21	252
Total de Gastos	304	3,648.00

Elaborado por: Las Autoras

4.7.11.2 Gastos de Venta

Cuadro No 62

Gastos de Ventas

Gastos de Ventas	Mensual	Anual
Publicidad	1,667.00	20,004.00
Alquiler Punto de Venta	300.00	3,600.00
Alícuotas	25.00	300.00
Teléfono	18.00	216.00
Internet	21.00	252.00
Total de Suministros	2,031.00	24,372.00

Elaborado por: Las Autoras

4.7.11.3 Gastos Administrativos

Cuadro No 63

Títulos: Gastos Administrativos

Total de Utiles de Oficina	Mensual	Anual
Suministros Oficinas	35.00	420.00
Otros	15.00	180.00
Total de Suministros	50.00	600.00

Elaborado por: Las Autoras

4.8 Impacto/Producto/Beneficio

4.8.1 Estado de Flujo de Efectivo

Cuadro No 64

Título: Flujo de Efectivo

	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESOS					
SALDO INICIAL	39,548.00	79,976.72	106,844.06	140,626.26	178,513.07
VENTAS	149,358.45	184,605.36	219,042.49	251,682.35	293,207.94
TOTAL INGRESOS	188,906.45	264,582.08	325,886.55	392,308.60	471,721.01
EGRESOS					
Costos de Ventas	53,986.44	78,738.08	102,234.12	124,631.87	153,824.77
Sueldos Adminit/ ventas	13,547.62	20,861.77	22,222.92	23,397.00	24,324.00
Gastos Generales	3,648.00	3,830.40	4,021.92	4,223.02	4,434.17
Gastos Ventas	24,372.00	25,590.60	26,870.13	28,213.64	29,624.32
Suministros Oficinas	600.00	630.00	661.50	694.58	729.30
Impuestos	600.00	630.00	945.00	1,417.50	2,126.25
Préstamos Bancarios	12,175.66	12,175.66	12,175.66	12,175.66	12,175.66
15% Participación Empleados		6,801.86	7,179.10	8,475.79	9,675.37
22% Impuesto Renta		8,479.65	8,949.94	10,566.49	12,061.96
TOTAL EGRESOS	108,929.72	157,738.02	185,260.29	213,795.54	248,975.80
BALANCE/ DESBALANCE	79,976.72	106,844.06	140,626.26	178,513.07	222,745.21

Elaborado por: Las Autoras

4.8.2 Costo de Oportunidad

El Costo de Oportunidad es un elemento que se utiliza para evaluar la inversión y determinar si se está escogiendo la mejor opción de valor.

La fórmula del Costo de Oportunidad es:

$$k = ((TP * \text{Recursos propios } \%) + (TA * (1-t) * \text{Préstamo})) + \text{Riesgo} \% + \text{Inflación}$$

Recursos Propios	19,00%
Préstamo	81,00%
Tasa activa (TA)	11,00%
Tasa pasiva (TP)	4,53%
Riesgo	8,36%
Inflación	4,16%
Rentabilidad esperada	40,00%

Aplicando la fórmula se tendría:

$$k = ((0.0453 * 0.19) + (0.11 * (1 - 0.40) * 0.82)) + 0.0836 + 0.0416$$

$$k = 0.008154 + 0.05412 + 0.12.52$$

$$k = 0.1873$$

$$k = 18.73\%$$

4.8.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Método de evaluación que considera el valor del dinero en el tiempo y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto. Es aquella tasa que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con la inversión inicial.

Para que la TIR sea utilizada como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente:

Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.

Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto

Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

Para el presente proyecto la TIR es 58.05%, siendo este valor satisfactorio para realizar el proyecto.

Aplicando la fórmula se tendría:

Cuadro No 65

Tasa Interna de Retorno

AÑO	INGRESOS	GASTOS	VALOR NETO
0		(55.448,00)	(55.448,00)
1	149.358,45	108.929,72	40.428,72
2	184.605,36	157.738,02	26.867,34
3	219.042,49	185.260,29	33.782,20
4	251.682,35	213.795,54	37.886,81
5	293.207,94	248.975,80	44.232,14
			127.749,21
			58,05%

Elaborador por: Las Autoras

4.8.4 Valor Actual Neto (VAN)

El método del Valor Actual Neto determina el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicados por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficiarse del préstamo a obtener.

Para conocer si un proyecto es viable o no, se debe tomar en cuenta lo siguiente:

SI VAN < 0

Este resultado refleja la no viabilidad del proyecto por lo que no es conveniente invertir.

SI VAN = 0

Cuando el VAN es “0” refleja que el proyecto cubre los costos pero no genera utilidad, es decir, no obtiene ni pérdidas ni ganancias. En este caso es conveniente redireccionar la inversión.

SI VAN > 0

Cuando el VAN es un número mayor a cero significa que el proyecto de inversión es viable, que el capital se recuperará con ganancias, se puede decir que cubre y supera el costo de oportunidad.

Para despejar esta fórmula se debe conocer:

$\sum FN$ = Sumatoria de los flujos netos actualizados

I= Costo de oportunidad del proyecto

n= Número de períodos

Io= Inversión Inicial

FNC= Flujo Neto de Caja

El valor actual neto correspondiente al proyecto es de \$ 55.658,68, el cual es mayor a CERO, lo que demuestra que el proyecto es rentable.

4.9 Validación de la propuesta

4.9.1 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio sirve también para determinar si una empresa, negocio o proyecto puede producir y vender suficientes productos y servicios para cubrir sus costos fijos y variables y continuar operando. Para realizar este cálculo es necesario clasificar los costos en Fijos y Variables, los mismos que serán detallados dentro de éste capítulo. En el presente trabajo se utiliza el método matemático en función de las unidades para el cálculo del Punto de Equilibrio.

Costos Fijos.- Son aquellos costos permanente que no dependen del volumen de ventas del negocio, es decir, no son sensibles a pequeños cambios en los niveles de actividad de una empresa, sino que permanecen invariables ante esos cambios.

Costos Variables.- Son aquellos costos que se cambian de acuerdo a variaciones del volumen de producción, es decir, si el nivel del producción disminuye, estos costos decrecen; mientras que si el nivel de producción aumenta, también lo hace esta clase de costos.

Por lo tanto, para calcular un punto de equilibrio en dólares para la producción se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Punto de Equilibrio de Unidades} = \text{Costos Fijos} / \text{Precio Venta} - \text{Costo Variable Unitario}$$

Cuadro No 66
Punto de Equilibrio – Costos Fijos

COSTOS FIJOS		
DETALLE	Total Anual	Total Mensual
Mano de Obra Directa	15,767,16	1,313,93
Mano de Obra Indirecta	13,547,62	1,128,97
Gastos de Ventas	24,372,00	2,031,00
Gastos Generales	3,648,00	304,00
Otros Gastos	600,00	50,00
Impuestos	600,00	50,00
Depreciaciones /amortizaciones	2,308,67	192,39
Gastos Financieros	4,950,00	412,50
Total	65,793,45	5,482,79

Elaborado por: Las Autoras

Cuadro No 67

Punto de Equilibrio – Costos Variables

COSTOS VARIABLES		
DETALLE	Total Anual	Total Mensual
Materia Prima Directa	30,996.00	2,583.00
Materia Prima Indirecta	7,223.28	601.94
Total	38,219.28	3,184.94

Elaborado por: Las Autoras

Cuadro No 68

Punto de Equilibrio – Costos Variables Unitario

COSTOS VARIABLES		
DETALLE	Total Anual	Total Mensual
Materia Prima Directa	30,996.00	2,583.00
Materia Prima Indirecta	7,223.28	601.94
Total	38,219.28	3,184.94

UNIDADES MENSUALES	5,760.00	480.00
--------------------	----------	--------

COSTOS VARIABLES UNITARIO	6.64	
---------------------------	------	--

Elaborador por: Las Autoras

Punto de Equilibrio de Unidades

Punto de Equilibrio de Unidades = Costos Fijos / Precio Venta – Costo Variable Unitario

$$\text{PE Unidades} = \frac{65.793,45}{25,31 - 6,64}$$

$$\text{PE Unidades} = 3.524$$

$$\text{Ingresos} = \text{Precio de Venta} \cdot \text{Unidades (Q)}$$

$$I = 25,31 \cdot 3.524$$

$$I = 89.193,03$$

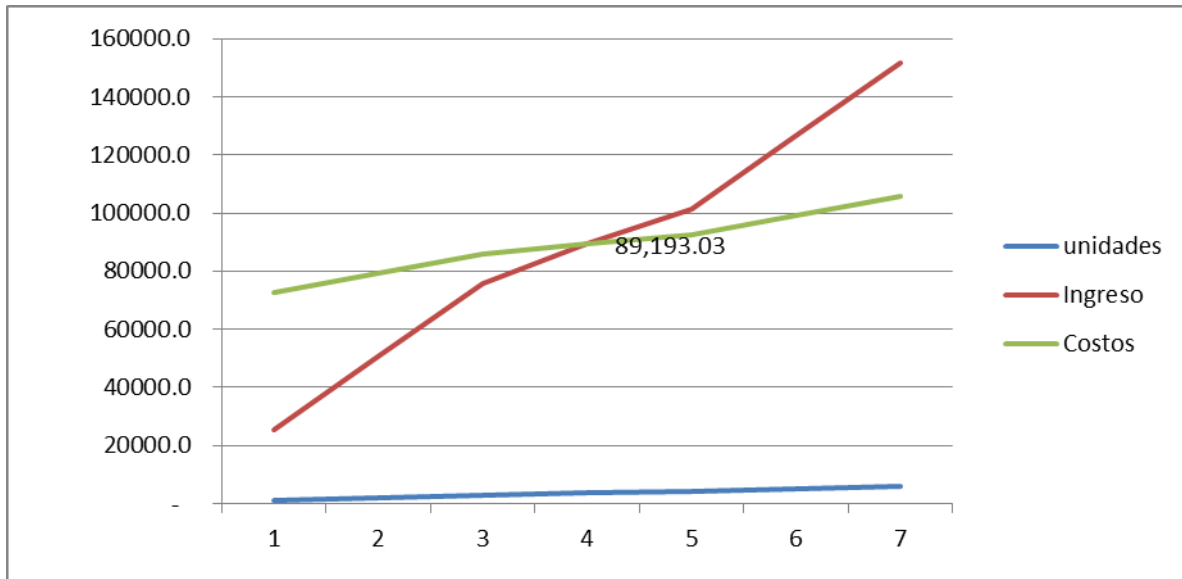
$$\text{Costos totales (CT)} = (\text{Costos variables unitario} \cdot \text{P.E. Unidades}) + \text{Costos Fijos}$$

$$\text{CT} = (6,64 \cdot 3.524) + 65.793,45$$

$$\text{CT} = 89.193,03$$

Gráfico No 27

Punto de Equilibrio de Unidades



Elaborado por: Las Autoras

A partir de los datos presentados, se puede determinar que si el precio de venta por cada unidad producida es de \$25,31 y el Costo Variable Unitario es de \$ 6,64, cada unidad contribuirá con \$18,67 para cubrir los costos fijos y las ganancias operacionales de la empresa. Si se reemplaza en la fórmula estas variables se tendrá un Punto Equilibrio en unidades de 3.524, que generarán un Ingreso de \$89.193,03 y un costo por el mismo valor. En el proyecto se tiene previsto producir 5.760 unidades superior al Punto de Equilibrio.

5.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones.-

1.- La industria del calzado, está pasando por un proceso de cambio, es decir, dejó de ser artesanal para convertirse en tecnificada. En esta evolución la capacitación ha sido un factor importante, pues el gobierno actual ha invertido oportunamente en este grupo productivo para formar talento humano en base a perfiles de competencias.

2.- La estrategia publicitaria es de suma importancia ya que permitirá comunicar y crear las necesidades del producto a las consumidoras y así obtener los objetivos establecidos para la marca.

3.- Las Redes Sociales en la actualidad (páginas Web como: Facebook, Twitter y otros), se han convertido en el medio de comunicación más utilizado con diversos fines para mantener contacto directo entre las personas.

4.- Las compras de materiales y accesorios de buena calidad será un factor determinante para obtener un buen producto.

5.- El departamento de ventas es de prioridad para la empresa ya que las ventas van a depender de la buena gestión realizada.

6.- Mantenerse a la vanguardia en el diseño y fabricación del calzado será indispensable para el éxito y mantenimiento de la marca.

7.- El proyecto contribuirá a la creación de puestos de trabajo en el sector de Puerto Lisa, mejorando el nivel de vida de las personas involucradas en la microempresa.

8.- En la evaluación financiera se puede identificar que el proyecto es viable, ya que se obtiene un VAN positivo de 55.658,68 y un TIR del 58,05% entendiéndose que se recuperará la inversión y se obtendrán beneficios.

5.2. Recomendaciones.-

1.- El personal contratado especialmente los artesanos, deben recibir constante capacitación para ser competitivos en el mercado.

2.- Se debe llevar a cabo una estrategia publicitaria para posicionar la marca en un tiempo establecido.

3.- Debe existir un constante y eficiente manejo de las redes sociales para tener un contacto directo con las consumidoras.

4.- Establecer alianzas estratégicas con proveedores, que permitan obtener beneficios en costo y calidad del producto.

5.- Fortalecer el departamento de ventas a través de capacitaciones de técnicas de ventas, plan de incentivos por cumplimiento de objetivos, talleres para el manejo de redes sociales, este es un canal de comunicación y promoción de la empresa para dar a conocer el producto y promociones en cambio de temporada, así tener un acercamiento con los potenciales clientes.

6.- Crear nuevos modelos cada tres meses, de acuerdo a las tendencias y necesidades de las consumidoras.

7.- La instalación de la fábrica en Puerto Lisa, para que la personas sean beneficiadas con puestos de trabajo.

8.- Reinvertir una parte de las utilidades obtenidas para tener un crecimiento productivo.

BIBLIOGRAFÍA

1. AROSEMENA Pablo, “País de Emprendedores” Universidad Ecotec 2010
2. Art. 283, Nueva Constitución República del Ecuador “ El Sistema Económico es Social y Solidario”
3. BURNET Icardi, “Creación de Empresas, Innovaciones e instituciones “ 2006
4. Banco Mundial. Importancia de las MIPYMES en América Latina. Estadísticas
5. Cámara de Calzado Nacional. La transición del Sector del Calzado. Estadísticas
6. INSTITUTO Nacional de Estadística y Censo, Censo Población y Vivienda 2010
7. MCGRAW, Irwin “Marketing un Enfoque Global” Décima tercera edición Buenos Aires 2011.
8. RAZZETO Luis, La Economía Solidaria o Economía de la Solidaridad, Reimpreso Universidad Luis Amigó, Medellín-Colombia 1995
9. ROSETTI José, “ Introducción a la Economía “Editorial Mc Grawhill, México, 1979
10. ROSETTI José, “ La División del Trabajo y los Flujos Monetarios” Editorial Harla México 1979
11. SAMUELSON Paul, “ El Estado y la Producción “ Editorial McGrawhill, año 1996, Página 469
12. SAMUELSON Paul, “ La aparición del Estado del Bienestar” Havard University Press 1947

13. SAINZ José Maria, “ El Plan Estratégico” Editorial ESIC 2003
14. SHUMPETER Joseph, “Historia del Análisis Económico “ Editorial Ariel, Barcelona, 1950
15. VARGAS Cueva Luis, “ Principios de Administración” Editorial Universidad Estatal 2010
16. Industrial del Calzado reactiva la economía nacional. Edición 6 julio 2014, en Línea
www.ecuadorinmediato.com
17. Funciones de FONDEPYME en Línea
www.industrias.gob.ec
18. MASLOW Abrahan La Teoría del Emprendimiento en Línea
www.teoriasdelemprendimiento.com
19. Organismo que apoya a las MYPIMES en Línea
www.proecuador.gob.ec
20. Obligaciones con el IEISS en Línea
www.iess.gob.ec
21. Requisitos para crear una Compañía en Línea
www.supercias.gob.ec
22. Requisitos para obtener el RUC Compañía en Línea
www.sri.gob.ec

23. Requisitos para Solicitar un Crédito en Línea

www.bnf.fin.ec

24. Requisitos para Solicitar un Crédito en Línea

www.pichincha.com

25. SENPLADES Construyendo un Estado Plurinacional y Multicultural en línea.

buenvivir@senplades.gob.ec

ANEXOS

Anexo No 1

Proforma de compra de Equipo de Oficina

Servicreat

Tecnología de la Información
 Hardware – Software – Networking

Dirección: Cda. Urdenor 1 Mz. 119 V. 2
 Teléfonos: 2246800 - 2249913 - 2245359
 5105317 - 5101196 - 096526876
 E-mail: soporte@servicreat.com

RUC: 0992599510001

Guayaquil, Enero 29 del 2013

PROFORMA No. MDO-13-005352

Ingeniero
 NESTOR RUIZ
 IPG

CIUDAD

Cantidad	DETALLE	Precio U.	Total
1	E1Z55LT#ABM	880,00	880,00
	SMALL FORM FACTOR		
	Intel® Core™ i5-4570 3.2 GHz,6 MB cache, 4 cores, 4 threads		
	Intel® Q85 Express		
	500-GB 7200 RPM 3.5 HDD		
	4GB DDR3-1600 DIMM (1x4GB) RAM		
	10/100/1000		
	Slim SuperMulti ODD		
	MOUSE OPTICO / TECLADO PS/2		
	Intel HD Graphics 4600		
	(4) USB 3.0,(6) USB 2.0, (1)Serial RS-232, (1)Entrada de Audifonosy Microfono,(2) RJ-45, (1) Linea de entrada de audio, (1)Linea de salida de Microfono, (1) Puerto VGA,(2) Displayport con multi-stream, (1) 5.25" legacy ODD,(1)3.5" Media Card Reader.		
	(2) PCI Express x1 (v2.0), (1) PCI Express x16 (v2.0), (1) PCI Express x16 (v3.0)		
	Win8 Pro 64 downgrade to Win7 Pro 64 LTN		
	1 AÑO DE GARANTIA		
		SUBTOTAL	880,00
		IVA 12%	105,60
		TOTA 0%IVA	
		TOTAL	985,60

Atentamente.

Marcia Diaz O.
 Ejecutiva de Cuenta

Anexo No 2

Máquina Aparadora de Poste



Anexo No 3

Máquina Dobladora



Anexo No 4

Máquina Aparadora



Anexo No 5

Máquina Selladora



Anexo No 6

Proforma Costos de las Máquinas

Klever Gonzalo Hidalgo Vilema
IMPORTADORA hm
 Solo Las Mejores Marcas
 Importador directo de todo tipo de Máquinas para la Industria de Calzado y Textil

Principal: Aguirre 1118 al 6 de Marzo y Pío Montalvo Telf.: 2325976 2514972
 Sucursal: Lorenzo de Garalico 1714 al Alameda y Pedro Pablo Gómez Telf.: 2412927

www.importadoraksm.com
 Servicio Técnico 100% Garantizado

PROFORMA
 Nº 0000672
 RUC.: 0601790611001

CIUDAD: _____ DÍA: _____ MES: _____ AÑO: _____

CLIENTE: _____
 DIRECCION: _____
 R.U.C.: _____ TELF.: _____

CANT.	DESCRIPCION	V. UNIT.	TOTAL
2	Máquinas C/R Industrial	T.C	\$550
	Reparada	-10%	
	Marca: BOBEN Telf: 811-202		
1	Máquina de Pista Industrial Escarpin Econom	T.C	\$1400
	Marca: BOBEN	-10%	
1	Máquina de tallado de Curo	T.C	\$2300
	Marca: BOBEN	Tof	
	Telf: BB-291		
1	Máquina Selladora	Tof	\$1300
	Marca: BOBEN		
1	Máquina de tallado 15T	T.C	\$4800
	BOBEN	Tof	4560
1	Máquina de tallado	T.C	\$1300
	Marca: BOBEN		
SON: Marca: BOBEN		SUBTOTAL	
DOLARES		I.V.A. 0%	
		I.V.A. 12%	
		VALOR TOTAL	

FIRMA AUTORIZADA _____ RECIBI CONFORME _____

NOTA: Salida la Mercadería no se Aceptan Cambios ni Devolución

Anexo No 7

FAN PAGE



Anexo No 8

Centro Comercial Paseo del Parque



Anexo No 9

Proforma de Centro Comercial " El Paseo "

Centro Comercial "Paseo del Parque"



Guayaquil, 26 mayo de 2014

Señora:
Econ. Rocio Pazmiño
Ciudad.-

Por medio de la presente le informo que hay 3 espacios vacios en la planta baja del CC. Paseo del Parque ubicado en Pedro Carbo 911 entre Sucre y 10 de agosto con las siguientes características

Espacio 1

1,20 m de ancho x 1,20 de largo
\$ 100

Espacio 2

1,10 m de ancho x 1,20 de largo
\$ 80

Espacio 3

1,10 m de ancho x 1,20 de largo
\$ 80

Si desea los 3 espacios el costo total seria de 240 mas IVA,
con un mes de garantía por cada espacio.

Esperamos su respuesta

Atentamente,


Martha Suarez Pazmiño
Presidenta-Administradora
Telef. 04523008 – 0992202289

Anexo No 10

Modelo Casual



Modelo Sandalia



Modelo Flap



Anexo No 11

Sector Puerto Lisa

