



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRENDEDORES

PROYECTO DE TITULACIÓN
PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS BILINGÜE

EFFECTUADO:

Desde Octubre 20 del 2014 hasta Marzo 17 del 2015

REALIZADO POR:

Peter Andy Silva García

Tutores:

Otto Guerra Triviño

INFORMACIÓN PERSONAL:

Dirección: Av. Domingo Comín y Raúl Clemente Huerta

Teléfono: 2-502410

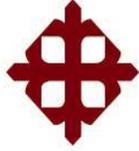
Celulares: 0982259083

Correo: peterandys90@gmail.com

Guayaquil - Ecuador

TEMA:

**“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y
FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD
DE GUAYAQUIL.”**



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERIA DE EMPRENDEDORES**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Peter Andy Silva García como requerimiento parcial para la obtención del título de Ingeniería en Desarrollo de Negocios Bilingüe.

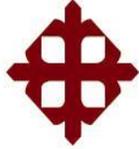
TUTOR (A)

Otto Guerra Triviño

DIRECTOR DELA CARRERA

Ángel Aurelio Castro Peñarreta

Guayaquil, a los 17 días del mes de Marzo del año 2015



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERIA DE EMPRENDEDORES**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Peter Andy Silva García**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación " propuesta para la creación de una empresa diseñadora y fabricante de zapatos ortopédicos para niños en la ciudad de

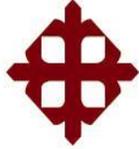
Guayaquil" previa a la obtención del Título **de Ingeniería en Desarrollo de Negocios Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido

Guayaquil, a los 17 días del mes de Marzo del año 2015

EL AUTOR (A)

Peter Andy Silva García



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGIENERÍA DE EMPRENDEDORES**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Peter Andy Silva García**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, a la **publicación** en la biblioteca de la institución del trabajo de titulación: **Propuesta para la creación de una empresa diseñadora y fabricante de zapatos ortopédicos para niños en la ciudad de Guayaquil**. Cuyo contenido de criterios e ideas son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 17 días del mes de Marzo del año 2015

EL (LA) AUTOR(A):

Peter Andy Silva García

AGRADECIMIENTO

A **DIOS** por ser nuestro padre celestial, y quien nos da la oportunidad de vivir cada día para cumplir nuestras metas y objetivos.

A **MIS PADRES** por ser mi apoyo incondicional y estar siempre junto a mí en cada momento de mi vida.

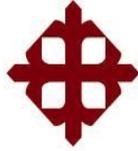
A la **UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**, por permitirme ser parte de ella, y brindarme los más altos conocimientos académicos por medio de cada uno de sus catedráticos.

A mi **TUTOR** por ser un apoyo fundamental en el presente trabajo de titulación y estar siempre dispuesto a colaborar conmigo.

DEDICATORIA

A **DIOS**, por bendecirme cada día de mi vida.

A mis **PADRES**, Daysi García y Johnny Silva, que se han esforzada para que hoy yo este presentado mi trabajo de titulación.



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
**(FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGIENERIA DE EMPRENDEDORES**

CALIFICACIÓN

OTTO GUERRA TRIVIÑO

RESUMEN

Al pasar de los años ha incrementado la utilización de zapatos ortopédicos entre niños de 2 a 5 años, ya que estudios revelan que aproximadamente un 60% de la población nace con pie plano, por este motivo los infantes tiene la necesidad de utilizar este tipo de calzado especial, el cual estéticamente no es agradable y hace que los niños pierdan el agrado de usarlo. (Sobre todo entre las niñas).

Es por este motivo que se presenta la propuesta de la creación un calzado ortopédico con diseño infantil, para ya no solo cumpla las necesidades funcionales del consumidor sino también necesidades estéticas, y a su vez sea un aporte a la economía del país e incentive al consumo de productos nacionales.

La compañía para empezar va a fabricar y distribuir los calzados ortopédicos dentro de la ciudad de Guayaquil, la fábrica ubicada en el Km 71/2 vía a Daule y el punto de venta estará ubicado en el sur de la ciudad en uno de los locales de SERLI, la dirección del punto de ventas es Av. José de Antepara # 7900 y Bolivia (Esq.).

La creación de este calzado ayudaría a los niños que tienen problemas de pie plano en su rehabilitación, además este calzado sería atractivo y no sentirían vergüenza alguna al utilizarlos.

ABSTRACT

At the passing of the years has increased the use of Orthopedic shoes among children 2 to 5 years, since studies show that approximately 60% of the population is born with flat feet, for this reason infants have the need for this type of footwear, which is not aesthetically pleasing, and makes children lose the pleasure of using it. (Especially among girls).

That is why is presented the proposal of creating an orthopedic design children shoes, for already not only meets the functional consumer needs but also aesthetic needs, and in turn is a contribution to the economy of the country and encourage the consumption of domestic products.

The company to begin with will a manufacture and distribute orthopedic shoes within the city of Guayaquil, the factory located in the 71/2 Km via a Daule and the point of sale will be located in the South of the city in one of the premises of SERLI, of the sales point address is Av. Jose de Antepara # 7900 and Bolivia (Esq.).

The creation of this shoe would help children with flat feet problems in their rehabilitation, to others this footwear would be attractive and they would not feel any shame to use them.

INTRODUCCIÓN

Los calzados ortopédicos por largo tiempo han sido de mucha ayuda para niños y niñas, ayudándoles en su tratamiento. Existe un grave problema que son sus diseños por lo cual los niños no desean utilizarlos.

Esta propuesta nació para combatir ese grave problema, introduciendo un calzado ortopédico con diseños infantiles que hacen más atractivo a este calzado y el niño se sentirá seguro al utilizarlo.

Este trabajo de titulación se analizará la propuesta para la creación de una empresa fabricante y diseñadora de calzados ortopédicos para niños en la ciudad de Guayaquil, mediante el estudio donde se detallan la auditoría de mercado, plan de marketing, plan de operación, plan financiero y plan de contingencia, para disminuir los riesgos que podría sufrir la compañía.

1	Contenido	
	AGRADECIMIENTO	vi
	DEDICATORIA	vii
	CALIFICACIÓN	viii
	RESUMEN	ix
	ABSTRACT	x
	INTRODUCCIÓN	xi
1.	Descripción de la investigación	24
1.1	Tema – Título.....	24
1.2	Justificación	24
1.3	Planteamiento y Delimitación del Tema u Objeto de Estudio	25
1.4	Contextualización del Tema u Objeto de Estudio	25
1.5	Objetivos de la Investigación	27
1.5.1	Objetivo General	27
1.5.2	Objetivos Específicos	27
1.6	Determinación del Método de Investigación y Técnica de Recogida y Análisis de la Información.....	27
1.7	Planteamiento del Fenómeno Paradigmático	28
1.7.1	Planteamiento del Problema	29
1.8	Fundamentación Teórica del Trabajo de Titulación.....	29
1.8.1	Marco Referencial	29
1.8.2	Marco Teórico	32
1.8.3	Marco Conceptual	37
1.8.4	Marco Legal	39
1.8.5	Marco Lógico	41
1.9	Formulación de la hipótesis y-o de las preguntas de la investigación de las cuáles se establecerán los objetivos.....	43
1.10	Cronograma.....	44
2	DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	46
2.1	Análisis de la Oportunidad.....	46
2.1.1	Descripción de la Idea de Negocio.....	47
2.1.2	Descripción de la Idea de Producto o Servicio	47

2.2	Misión, visión y objetivos de la empresa	48
2.3	Objetivos de la Empresa	49
2.3.1	Objetivo general	49
2.3.2	Objetivos específicos	49
2.4	Estructura Organizacional	49
2.4.1	Organigrama	49
2.4.2	Desarrollo de cargos y perfiles por competencia.....	50
2.4.3	Manual de funciones: Niveles (nivel gerencial, nivel operativo), Interacciones, responsabilidades, y Derechos.....	53
3	ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA.....	56
3.1	Aspecto Societario de la Empresa	56
3.1.1	Generalidades.....	56
3.1.2	Fundación de la Empresa.....	56
3.1.3	Capital Social, Acciones y Participaciones.....	57
3.1.4	Juntas Generales de Accionistas y-o Socios	57
3.2	Aspecto Laboral de la Empresa.....	57
3.2.1	Generalidades.....	57
3.2.2	Mandato Constituyente #8	58
3.2.3	Tipos de Contrato de Trabajo	58
3.2.4	Obligaciones del empleador	58
3.2.5	Décimo Tercera y Décimo Cuarta Remuneración	60
3.2.6	Fondo de Reserva y Vacaciones.....	62
3.2.7	Inserción de Discapacitados a Puestos de Trabajo	64
3.3	Contratación Civil	64
3.3.1	Principios Básicos de la Contratación	64
3.3.2	Contratos de Prestación de Servicios.....	64
3.3.3	Principales Cláusulas de los Contratos de Prestación de Servicios	64
3.3.4	Soluciones Alternativas para Solución de Conflictos: Arbitraje y Mediación	65
3.3.5	Generalidades de la Contratación Pública	65
3.3.6	Contrato de Confidencialidad	65
3.4	Políticas de Buen Gobierno Corporativo.....	66
3.4.1	Código de Ética	66

3.5	Propiedad Intelectual	66
3.5.1	Registro de Marca.....	66
3.5.2	Derecho de Autor del Proyecto	66
3.5.3	Patente y-o Modelo de Utilidad (opcional).....	66
3.6	Seguros.....	66
3.6.1	Incendio.....	66
3.6.2	Robo	66
3.6.3	Fidelidad	66
3.6.4	Maquinarias y Equipos.....	67
3.6.5	Materia Prima y Mercadería	67
3.7	Presupuesto Constitución de la empresa	67
CAPÍTULO 4		69
4	AUDITORÍA DE MERCADO	69
4.1	PEST.....	69
4.2	Atractividad de la Industria: Estadísticas de Ventas, Importaciones y Crecimientos en la Industria.	71
4.3	Análisis del Ciclo de Vida de la Industria.....	72
4.4	Matriz BCG	72
4.5	Análisis del Ciclo de Vida del Producto en el Mercado	73
4.6	Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter y Conclusiones	73
4.7	Análisis de la Oferta.....	75
4.7.1	Tipo de Competencia.....	75
4.7.2	Marketshare: Mercado Real y Mercado Potencial	75
4.7.3	Segmentación de Mercado.....	76
4.7.4	Características de los Competidores: Liderazgo, Antigüedad, Ubicación, Productos Principales y Línea de Precio.	76
4.7.5	Benchmarking: Estrategia de los Competidores y Contra estrategia de la Empresa.....	77
4.8	Análisis de la Demanda.....	77
4.8.1.1	Criterio de Segmentación	77
4.8.1.2	Selección de Segmentos	77
4.8.1.3	Perfiles de los Segmentos	77
4.9	Matriz FODA	78

4.10	Investigación de Mercado	80
4.10.1	Método.....	80
4.10.2	Diseño de la Investigación	80
4.10.2.1	Objetivos de la Investigación: General y Específicos (Temas que desean ser investigados)	80
4.10.2.2	Tamaño de la Muestra	81
4.10.2.3	Técnica de recogida y análisis de datos	82
4.10.2.3.1	Exploratoria (Entrevista preliminar, Observación, Grupo Focal, etc.)	82
4.10.2.3.2	Concluyente (Encuesta)	82
4.10.2.4	Análisis de Datos.....	82
4.10.2.5	Resumen e interpretación de resultados	90
4.10.3	Conclusiones de la Investigación de Mercado	91
4.10.4	Recomendaciones de la Investigación de Mercado	91
5	PLAN DE MARKETING	94
5.1	Objetivos: General y Específicos.....	94
5.1.1	Mercado Meta	94
5.1.1.1	Tipo y estrategia de penetración	95
5.1.1.2	Cobertura	95
5.2	Posicionamiento.....	95
5.2.1	Estrategia de posicionamiento: Posición, Objetivo, Segmento, Atributos, Calidad Percibida, Ventaja Competitiva, Símbolos Identitarios.	95
5.3	Marketing Mix	97
5.3.1	Estrategia de Producto o Servicios	97
5.3.1.1	Descripción del Producto: Definición, Composición, Color, Tamaño, Imagen, Slogan, Producto Esencial, Producto Real, Producto Aumentado.	97
5.3.1.2	Adaptación o Modificación del Producto: Componente Central, Empaque y Servicio de Apoyo, Requerimientos del Cliente, Condiciones de Entrega, Transporte, Embalaje, etc.	98
5.3.1.3	Empaque: Reglamento del Mercado y Etiquetado	99
5.3.1.4	Amplitud y Profundidad de Línea	99
5.3.1.5	Marcas y Sub-marcas.....	99
5.3.2	Estrategia de Precios	99
5.3.2.1	Precios de la Competencia.....	100
5.3.2.2	Poder Adquisitivo del Mercado Meta	100

5.3.2.3	Políticas de Precio: Sobreprecio y Descuento, Márgenes Brutos de la Compañía, Precio al Menudeo (kilo, tonelada), Términos de Venta, Métodos de Pago.	101
5.3.3	Estrategia de Plaza: Punto de Ventas	101
5.3.3.1	Localización Macro y Micro	101
5.3.3.1.1	Distribución del Espacio.....	102
5.3.3.1.2	Merchandising.....	102
5.3.3.2	Sistema de Distribución Comercial	103
5.3.3.2.1	Canales de Distribución: Minoristas, Mayoristas, Agentes, Depósitos y Almacenes.	103
5.3.3.2.2	Penetración en los Mercados Urbanos y Rurales.	103
5.3.3.2.3	Logística.....	103
5.3.3.2.4	Red de Ventas.....	103
5.3.3.2.5	Políticas de Servicio al Cliente: Pre-venta y Post-venta, Quejas, Reclamaciones, Devoluciones	103
5.3.4	Estrategias de Promoción	104
5.3.4.1	Estrategias ATL y BTL	104
5.3.4.2	Elaboración de Diseño y Propuesta Publicitaria: Concepto, Mensaje.....	104
5.3.4.3	Promoción de Ventas.....	105
5.3.4.3.1	Venta Personal	105
5.3.4.3.2	Trading: Exposiciones, Ferias Comerciales, Competiciones, Concursos y Premios, Descuentos, Primas por Objetivos, Muestras, Productos Gratuitos, Publicidad en el Punto de Venta, Publicidad y Promoción Cooperativa, Primas por objetivos, Distinciones, Otras.....	105
5.3.4.3.3	Clienting: Muestras Gratuitas, Documentación Técnica, Obsequios, Asistencia a Congresos, Seminarios y Conferencias, Rebajas, Descuentos, Mayor Contenido de Producto por Igual Precio, Productos Complementarios Gratis o a Bajo Precio, Cupones o Vales Descuento, Concursos, Premios, Muestras, Degustaciones, Regalos, Otras.	105
5.3.4.4	Publicidad	106
5.3.4.4.1	Estrategia de Lanzamiento	106
5.3.4.4.2	Plan de Medios: Tipos, Costos, Rating, Agencias de Publicidad.....	106
5.3.4.4.3	Mindshare	106
5.3.4.4.4	Relaciones Públicas.....	106
5.3.4.4.5	Marketing Relacional.....	107
5.3.4.4.6	Gestión de Promoción Electrónica del Proyecto.....	107
5.3.4.4.6.1	Estrategias de E-Commerce , E-Business e E-Marketing	107

5.3.4.4.6.2	Análisis de la Promoción Electrónica de los Competidores.....	107
5.3.4.4.6.3	Diseño e Implementación de la Página Web (Inglés-Español-Idioma del Mercado Meta).....	107
5.3.4.4.7	Estrategias de Marketing a través de Redes Sociales	108
5.3.4.4.7.1	Análisis de la Promoción Electrónica de los Competidores.....	108
5.3.4.4.7.2	Diseño e Implementación de Fans Pages, en Redes Sociales (Inglés-Español-Idioma del Mercado Meta)	109
5.3.4.4.7.3	Marketing Social	109
5.3.4.5	Ámbito Internacional	109
5.3.4.5.1	Estrategia de Distribución Internacional.....	109
5.3.4.5.2	Estrategias de Precio Internacional	110
5.3.5	Cronograma.....	110
5.3.6	Presupuesto de Marketing: Costo de Venta, Costo de Publicidad y Promoción, Costo de Distribución, Costo del Producto, Otros.	110
6	PLAN OPERATIVO	112
6.1	Producción.....	112
6.1.1	Proceso Productivo.....	112
6.1.2	Infraestructura: Obra Civil, Maquinarias y Equipos	113
6.1.3	Mano de Obra.....	113
6.1.4	Capacidad Instalada.....	113
6.1.5	Flujogramas de Procesos	114
6.1.6	Presupuesto.....	115
6.2	Gestión de Calidad.....	115
6.2.1	Procesos de planeación de calidad	115
6.2.2	Beneficios de las acciones proactivas	116
6.2.3	Políticas de calidad	116
6.2.4	Procesos de control de calidad	116
6.2.5	Certificaciones y Licencias	117
6.2.6	Presupuesto.....	117
6.3	Gestión Ambiental.....	117
6.3.1	Procesos de planeación ambiental	117
6.3.2	Beneficios de las acciones proactivas	117
6.3.3	Políticas de protección ambiental	117

6.3.4	Procesos de control de calidad	118
6.3.5	Logística Verde	118
6.3.6	Certificaciones y Licencias	118
6.3.7	Presupuesto.....	118
6.4	Gestión de Responsabilidad Social	119
6.4.1	Procesos de planeación del Modelo Empresarial de Responsabilidad Social	119
6.4.2	Beneficios de las acciones proactivas	119
6.4.3	Políticas de protección social.....	119
6.4.4	Certificaciones y Licencias	120
6.4.5	Presupuesto.....	120
6.5	Balanced Scorecard & Mapa Estratégico	120
6.6	Otros temas relacionados al plan operativo (tales como Estudio de Exportación, Construcción para un hotel, etc.)	121
7	ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO-TRIBUTARIO.....	123
7.1	Inversión Inicial.....	123
7.1.1	Tipo de Inversión	125
7.1.1.1	Fija	125
7.1.1.2	Diferida	125
7.1.1.3	Corriente.....	125
7.1.2	Financiamiento de la Inversión.....	126
7.1.2.1	Fuentes de Financiamiento.....	126
7.1.2.2	Tabla de Amortización	126
7.1.3	Cronograma de Inversiones	128
7.2	Análisis de Costos	128
7.2.1	Costos Fijos.....	128
7.2.2	Costos Variables	129
7.2.2.1	Costos de Producción	129
7.3	Capital de Trabajo.....	130
7.3.1	Costos de Operación.....	131
7.3.2	Costos Administrativos	131
7.3.3	Costos de Ventas	132
7.3.4	Costos Financieros	133

7.4	Análisis de Variables Críticas	133
7.4.1	Determinación del Precio: Mark Up y Márgenes.....	133
7.4.2	Proyección de Costos e Ingresos en función de la proyección de Ventas	133
7.4.3	Determinación del Punto Óptimo de Producción por medio de análisis marginales. 134	
7.4.4	Análisis de Punto de Equilibrio	134
7.5	Entorno Fiscal de la Empresa.....	134
7.5.1	Planificación Tributaria	134
7.5.1.1	Generalidades (Disposiciones normativas)	135
7.5.1.2	Minimización de la carga fiscal	135
7.5.1.3	Impuesto a la Renta	135
7.5.1.4	Impuesto al Valor Agregado	135
7.5.1.5	Impuestos a los Consumos Especiales	135
7.5.1.6	Impuestos, Tasas y Contribuciones Municipales.....	136
7.5.1.7	Impuestos al Comercio Exterior	136
7.5.1.8	Impuestos a la Salida de Divisas	136
7.5.1.9	Impuestos a los Vehículos Motorizados	136
7.5.1.10	Impuestos a las Tierras Rurales (aplica solo proyectos rurales)	136
7.6	Estados Financieros proyectados	136
7.6.1	Balance General Inicial	136
7.6.2	Estado de Pérdidas y Ganancias	137
7.6.2.1	Flujo de Caja Proyectado	138
7.6.2.1.1	Indicadores de Rentabilidad y Costo del Capital	139
7.6.2.1.1.1	TMAR	139
7.6.2.1.1.2	VAN.....	140
7.6.2.1.1.3	TIR.....	140
7.6.2.1.1.4	PAYBACK.....	140
7.7	Análisis de Sensibilidad Multivariable o de Escenarios Múltiples	141
7.7.1	Productividad	141
7.7.2	Precio Mercado Local	141
7.7.3	Precio Mercado Externo	141
7.7.4	Costo de Materia Prima	141
7.7.5	Costo de Materiales Indirectos.....	142

7.7.6	Costo de Suministros y Servicios	142
7.7.7	Costo de Mano de Obra Directa	142
7.7.8	Costo de Mano de Obra Indirecta.....	142
7.7.9	Gastos Administrativos.....	142
7.7.10	Gastos de Ventas	143
7.7.11	Inversión en Activos Fijos	143
7.7.12	Tasa de interés promedio (puntos porcentuales).....	143
7.8	Balance General	143
7.8.1	Razones Financieras.....	144
7.8.1.1	Liquidez.....	144
7.8.1.2	Gestión	145
7.8.1.3	Endeudamiento	146
7.8.1.4	Rentabilidad.....	146
7.9	Conclusión Financiera.....	146
8	PLAN DE CONTINGENCIA.....	149
8.1	Plan de administración del riesgo.....	149
8.1.1	Principales riesgos	149
8.1.2	Reuniones para mitigar los riesgos	149
8.1.3	Tormenta de ideas (brainstorming), listas de verificación (checklists)	149
8.2	Planeación de la respuesta al riesgo.....	150
8.2.1	Monitoreo y control del riesgo	150
8.3	Plan de Contingencia y Acciones Correctivas	150
9	CONCLUSIONES	152
10	RECOMENDACIONES	154
11	FUENTES.....	156
	Bibliografía	156
12	ANEXOS.....	162

NDICE DE TABLAS

Tabla 1: Marco lógico.....	42
Tabla 2: Formulación de la hipótesis	43
Tabla 3: Manual de funciones	53

Tabla 4: Décimo tercer y cuarto sueldo	62
Tabla 5: Fondos de reserva y vacaciones	63
Tabla 6: Características de los competidores	76
Tabla 7: Matriz FODA	78
Tabla 8: Tamaño de la muestra	81
Tabla 9: Precios de la competencia	100
Tabla 10: Presupuesto de Marketing.....	110
Tabla 11: Presupuesto	115
Tabla 12: Presupuesto de gestión ambiental	118
Tabla 13: Balanced Score Card	120
Tabla 14: Inversión Inicial.....	124
Tabla 15 : Ponderación de Activos.....	125
Tabla 16: Fuente de financiamiento	126
Tabla 17: Tabla de amortización	127
Tabla 18: Cronograma de Inversión	128
Tabla 19: Costos fijos.....	129
Tabla 20: Costos variables.....	129
Tabla 21: Costos de producción.....	130
Tabla 22: Capital de trabajo	130
Tabla 23: Costos de operación	131
Tabla 24: Costos Administrativos	132
Tabla 25: Costos de Ventas	132
Tabla 26: Costos Financieros.....	133
Tabla 27: Mark up	133
Tabla 28: Proyección de ventas	133
Tabla 29: Punto de equilibrio.....	134
Tabla 30: Impuesto a la renta.....	135
Tabla 31: Balance general	137
Tabla 32: Estado de pérdidas y ganancia	138
Tabla 33: Flujo de Caja	139
Tabla 34: PayBack.....	140
Tabla 35: Escenario de Ventas	141
Tabla 38: Escenario de gastos administrativos	142
Tabla 41: Balance General.....	144
Tabla 42: Liquidez.....	145
Tabla 43: Gestión.....	145
Tabla 44: Endeudamiento	146
INDICE DE ILUSTRACIONES	
Ilustración 1: Cronograma	44
Ilustración 2: Organigrama	50
Ilustración 3: Evolución exportaciones sector textil, cuero y calzado	70

Ilustración 4: Matriz BCG	72
Ilustración 5: Ciclo de vida del producto en el mercado.....	73
Ilustración 6: Análisis de Porter	75
Ilustración 7: Pregunta de encuesta	84
Ilustración 8: Pregunta de encuesta	85
Ilustración 9: Pregunta de encuesta	86
Ilustración 10: Pregunta de encuesta	87
Ilustración 11: Pregunta de encuesta	88
Ilustración 12: Pregunta de encuesta	89
Ilustración 13: Pregunta de encuesta	90
Ilustración 14: Logo de la empresa	96
Ilustración 15: Caja de zapatos	98
Ilustración 16: Distribución del espacio	102
Ilustración 17: Página web	108
Ilustración 18: Fans Pages.....	109
Ilustración 19 Cronograma de Marketing.....	110
Ilustración 20: Flujograma de Procesos	114
Ilustración 21: Mapa Estratégico	121
Ilustración 22: Ponderación de activos	126

**“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y
FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL.”**

CAPÍTULO 1

DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

1. Descripción de la investigación

1.1 Tema – Título

Propuesta para la creación de una empresa diseñadora y fabricante de zapatos ortopédicos para niños en la ciudad de Guayaquil.

1.2 Justificación

El presente trabajo de titulación contribuye al estudio del diseño de zapatos, el cual durante 2000 años ha sido trazado de acuerdo a la moda reinante y desde hace 200 años el calzado del niño se ha diseñado bajo la “impresión” de que el pie infantil requiere “soporte” rígido y compresivo. Pediatras y ortopedistas se oponen al calzado endurecido ya que este tiene el potencial de producir deformidades en el pie del párvulo, consecuentemente discapacidades en el adulto. El zapato infantil más adecuado debe ser: flexible, liviano para reducir el gasto energético, amplio, plano sin tacones ni cuñas ni alzas, moderadamente antideslizante y especialmente bonito, debido a que el niño es muy sensible a la apariencia del calzado. (Salazar, 2013)

En el país existen más de 5000 fabricantes de calzado, mismos que en el año 2013 confeccionaron unos 32 millones de pares de zapatos, cifras según la Cámara Nacional del Calzado. En 2008 había 600 talleres y en 2012, aumentaron a 4500. En Ecuador, el consumo de calzado per cápita era de 1,3 pares como promedio anual en 2008. Hacia 2012 esa cifra se incrementó a 2,4 pares.

Uno de los principales objetivos de la CFN es la consolidación del Fondo Nacional de Garantías, que en este año alcanza un patrimonio autónomo aproximado de USD 170 millones, además tendrá la capacidad para generar Programas de Garantía para atender las industrias estratégicas y los 14 sectores priorizados, como es el caso del sector del calzado, uno de los de mayor crecimiento. (CFN, 2014)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Por lo expuesto anteriormente, esta propuesta busca poner en práctica los conocimientos adquiridos para el desarrollo de un negocio que contribuya a la corrección del pie pueril en la ciudad de Guayaquil, generando un fuerte impacto en la sociedad local, dando lugar a plazas de trabajo para las personas que realizan calzado de cuero para niños, de esta manera se incrementaría su economía, mejoraría la calidad de vida y se recibiría estímulos como el tributario por ser un emprendimiento local de parte del gobierno.

1.3 Planteamiento y Delimitación del Tema u Objeto de Estudio

La investigación se enfocará en diseñar, fabricar y comercializar calzados ortopédicos para niños en la ciudad de Guayaquil, para esto se debe realizar un estudio tanto de mercado como financiero para determinar la aceptación del producto con diseños innovadores, satisfaciendo a la demanda que busca salud y bienestar; mediante un estudio operativo definir los requerimientos que hacen activa a la empresa, determinando la factibilidad de mercado y financiera mostrando un gran rendimiento, el cual debe ser favorable para la empresa.

Luego de definir el mercado meta con su respectivo análisis se procederá con el plan de marketing para obtener una mejor perspectiva de cómo llegar al consumidor, después se realizará el plan financiero para determinar la rentabilidad y el periodo de recuperación del tiempo de retorno de la inversión inicial del proyecto con su respectivo plan de contingencia. El horizonte evaluativo de esta propuesta será de 5 años, tiempo suficiente para estimar y determinar en sus proyecciones el posicionamiento y factibilidad de la empresa.

1.4 Contextualización del Tema u Objeto de Estudio

Esta propuesta está orientada bajo los objetivos 3, 4, 9 y 10 del Plan Nacional del Buen Vivir, los mismos declaran: mejorar la calidad de vida de la población, fortalecer las capacidades y potencialidades de la ciudadanía,

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

garantizar el trabajo digno en todas sus formas e impulsar la transformación de la matriz productiva. Véase en [anexo 1](#) (SENPLADES, 2013)

El trabajo de titulación se rige a los objetivos del Sistema de Investigación y Desarrollo (SINDE) de la Facultad de Especialidades Empresariales de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, apegándose a los proyectos en desarrollo que pertenecen a la línea de trabajo No. 1, es decir que este estudio busca potenciar el sector del calzado ortopédico que aún no ha sido debidamente explotado aportando a la sociedad salud y bienestar para el consumidor final. También se basa en las líneas de modelos empresariales complementado al sector manufacturero del zapato ya que es un producto priorizado y consiguientemente a línea de tendencias de mercado de consumo final. (SINDE, 2014)

Como resultado de la investigación se busca incrementar la participación de la industria manufacturera de calzado en el territorio ecuatoriano, actualmente el gobierno está impulsando los productos locales a través de diferentes ferias nacionales e internacionales mostrando los diversos artículos fabricados con cuero y materia prima regional; es una manera de ayudar al emprendedor para lograr captar dichos mercados, un ejemplo es la “II Feria Internacional del Calzado y Componentes del Ecuador.” (MIPRO, 2014)

En la actualidad, el zapato importado cancela un arancel del 10% al valor de la adquisición más \$ 6 por cada par de zapato, con el fin de incrementar y dar preferencias a la producción nacional. Desde que entró en vigencia el arancel mixto en junio del 2010, los productores aseguraron que la medida ayudó a crecer al sector calzado en un 15% en el 2011. (Prado, 2010) (El universo, 2012)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

1.5 Objetivos de la Investigación

1.5.1 Objetivo General

Determinar si la creación de una empresa diseñadora y fabricante de zapatos ortopédicos para niños es viable y factible en la ciudad de Guayaquil.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Calcular la inversión inicial para poner en marcha una empresa diseñadora y fabricante de zapatos ortopédicos.
- Cuantificar la demanda de calzado ortopédico para niños que se necesiten.
- Determinar los posibles canales de distribución que tendría la empresa.
- Determinar los costos de producción de zapatos ortopédicos en el proceso de fabricación.
- Definir la factibilidad económica financiera del proyecto.

1.6 Determinación del Método de Investigación y Técnica de Recogida y Análisis de la Información.

El marco metodológico a realizarse en la investigación es descriptiva/explicativa, ya que se pretende determinar el grado de importancia hacia los diseños de zapatos ortopédicos para el consumidor final, que en este caso son los niños. Luego del resultado de los estudios, se inicia la descripción de la información con su respectivo análisis, explicando y precisando los puntos más destacados de la investigación. (Sampieri, 2014)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Para aclarar las interrogantes y comprobar la aceptación de la propuesta es necesario utilizar dos técnicas, cualitativa y cuantitativa. La primera se llevará a cabo mediante entrevistas a diferentes ortopedistas y podólogos; la recolección de datos cuantitativos se dará a través de encuestas que se realizarán en centros de rehabilitaciones a pacientes que requieran el uso de plantillas o zapatos mencionados anteriormente.

1.7 Planteamiento del Fenómeno Paradigmático

La presente investigación está basada en el paradigma socio crítico, la cual se fundamenta en la crítica social con un marcado carácter autorreflexivo; considera que el conocimiento se construye siempre por intereses que parten de las necesidades de los grupos; pretende la autonomía racional y liberadora del ser humano; y se consigue mediante la capacitación de los sujetos para la participación y transformación social. Utiliza la autorreflexión y el conocimiento interno y personalizado para que cada quien tome conciencia del rol que le corresponde dentro del grupo; para ello se propone la crítica ideológica y la aplicación de procedimientos del psicoanálisis que posibilitan la comprensión de la situación de cada individuo, descubriendo sus intereses a través de la crítica. El conocimiento se desarrolla mediante un proceso de construcción y reconstrucción sucesiva de la teoría y la práctica. (Sampieri, Hernández Sampieri, 2008)

Bajo lo antes mencionado la elaboración de un plan de negocio refleja las distintas variables para la ejecución de una empresa diseñadora y fabricante de zapatos ortopédicos para niños en la ciudad de Guayaquil, apegándose al paradigma socio crítico se busca llegar lo más cercano a la realidad del negocio

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

utilizando estrategias que aborden al mercado meta y brindar soluciones para la capacitación de sujetos en la transformación social.

1.7.1 Planteamiento del Problema

La propuesta se origina debido a que el diseño de los zapatos ortopédicos son pocos llamativos de acuerdo al consumidor final. En Ecuador existen zapatos de esta gama que de generación en generación han tenido un mismo color del cuero y esquema, durante este tiempo ningún empresario ecuatoriano ha prestado el debido interés en mejorar la estética del calzado para este segmento de mercado vulnerable. (García Fontecha, 2012)

A pesar de que en el Ecuador existen buenos artesanos no ha sido debidamente explotada esta industria, ya sea por falta de presupuesto, carencia en capacitación de técnicas, procesos o diseños de zapatos por parte de los artesanos, o creencias culturales, como utilizar calzados usados por hermanos (los pies son anatómicamente y funcionalmente diferentes por lo que desgastarán de forma diferente el zapato) causando una alteración; es ahí donde nace la propuesta para verificar si: ¿es viable crear una empresa diseñadora y fabricante de zapatos ortopédicos para niños en la ciudad de Guayaquil, utilizando recursos 100% ecuatorianos como materia prima, mano de obra e innovación.

1.8 Fundamentación Teórica del Trabajo de Titulación

1.8.1 Marco Referencial

Se toma como referencia de investigación para este trabajo de titulación las siguientes organizaciones: Sociedad Ecuatoriana Pro-Rehabilitación de los Lisiados (SERLI), Drucker y Calzamedi.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

S.E.R.L.I nació en 1959, gracias a la iniciativa del Doctor Emiliano Crespo Toral, es una Institución pionera en la rehabilitación física, autónoma, sin fines de lucro; creada con el objetivo de servir a las comunidades en general, y especial a la discapacidad.

Cuenta con más de 50 médicos de gran prestigio y con todo el equipo necesario para operar de manera eficiente. Es uno de los centros mejor preparados en terapias reconstructivas, siendo su misión actual la de satisfacer no solo las necesidades médicas de las personas con discapacidad, si no la de toda persona que requiera su ayuda.

También cuenta con un taller protegido donde se elaboran los bastones, prótesis, andadores, zapatos ortopédicos, todo lo que necesitan los niños minusválidos o con alguna anomalía en los pies que precise corregirse y personas que buscan implementos para rehabilitarse a un precio sumamente económico. (SERLI, 2012)

Por otro lado, la empresa DRUCKER oriunda de Elda, cuna del calzado de señora de calidad en España, fabrica un tipo de zapato que es tributario de manos expertas y altamente cualificadas, donde se ha gestado y desarrollado, durante largas décadas, un nivel de conocimiento y un saber hacer exclusivos que son, hoy en día, un referente en Europa y en el mundo.

Fabricar un zapato tan especializado a la vez que artesano no sería posible sin la presencia cercana de las empresas conexas a la industria del calzado que aseguran el suministro de la tecnología más actualizada y de los materiales más nobles y punteros.

En un principio, DRUCKER decidió enfocar su producción al mercado del calzado ortopédico, atendiendo las demandas de personas afectadas por

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

importantes problemas en los pies o de avanzada edad, dando hincapié en el diseño y calidad.

Las patologías diagnosticadas por podólogos encontraban en el calzado soluciones eficientes. Pero atendiendo las demandas de las clientas, se empezaron a preocupar de hacer compatible las soluciones terapéuticas que necesitaban con líneas modernas y diseños actualizados cuando esta exigencia no formaba parte del mundo de la podología de la época.

Demostrando que el boceto y diseño del zapato son un factor esencial al momento de decidir la compra de este calzado especializado.

Esta marca de zapatos de alta calidad y de reconocido prestigio ha sido capaz de combinar las más altas prestaciones de confort orto-anatómico con diseños cuidados y ajustados a las tendencias más actuales, perfeccionándose técnica y profesionalmente. En consecuencia ha ampliado la gama de zapatos con nuevas líneas, por ejemplo de caballero, logrando penetrar en nuevos y lejanos mercados. (Drucker, 2014)

Esta propuesta se apega a la empresa de calzado Drucker por su innovación constante en diseños de zapatos y por la comodidad que le brinda este al cliente, los consumidores que utilizan calzados cómodos les ayuda en su salud y a afrontar de mejor manera su rutina diaria.

En el año 2003, nace CALZAMEDI, una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de calzado confort, terapéutico y a medida, con la filosofía de mejorar la calidad de vida de las personas que sufren algún problema en sus pies.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Teniendo como objetivo la comodidad del cliente al usar calzado terapéutico, con propuestas para un tipo de zapato que denota dinamismo e innovación.

La flexibilidad de ideas del equipo de trabajo siempre tiene en cuenta las necesidades y realidades del mercado, prioridades, tendencias, funcionalidad y estética, de manera que satisface al consumidor dándole gusto al usar bonitos zapatos acorde a sus preferencias.

La experiencia-trayectoria se ha convertido en un activo intangible con el que cuenta CALZAMEDI, este importante aspecto combinado con los equipos y herramientas de trabajo más actuales del mercado, hacen que la empresa sea altamente efectiva.

En un sector tan tradicional y complejo como es el calzado, no debe perderse la esencia y el conocimiento adquirido por varias generaciones de artesanos zapateros. Se debe transmitir este conocimiento a las nuevas generaciones con el fin de mantener la continuidad, factor esencial para la empresa. (Calzamedi, 2014)

Es importante recalcar que se hace referencia con este fabricante y tienda de calzados por su innovación, constante investigación de las nuevas tendencias, necesidades y prioridades del usuario, la importancia que tiene el distribuidor de estos zapatos de tener el mejor servicio, preocupándose del bienestar y vitalidad de clientes.

1.8.2 Marco Teórico

Para el desarrollo de esta propuesta se ha basado en las teorías de varios autores tales como: Michael Porter, Philip Kotler, Peter Drucker, entre otros.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Según el autor del libro “Ser competitivo”, Michael Porter dice que la ventaja competitiva depende de ofrecer una propuesta de valor única a partir de una cadena de producción de valor adaptada, es decir que los calzados ortopédicos deben tener una estrategia de diferenciación mediante sus distintos diseños para poder tener ventaja sobre los contrincantes y poder incrementar la aceptación en el mercado. (Porter, 2009)

Philip Kotler es considerado el padre del marketing moderno, ha escrito algunos libros como “los 10 pecados capitales del marketing”, “Definitivamente el marketing no está viviendo su mejor momento: las estadísticas revelan que gran parte de los nuevos productos y servicios fracasan en su intento de consolidarse en el mercado”. (Kotler, 2004), el estudio de estas teorías ayuda a prevenir los errores que comenten las empresas al utilizar una mala campaña de marketing.

Otro factor es enfocar esta propuesta a un plan de marketing estratégico para poder lanzar el producto al mercado, según el libro “Estrategias de Marketing” de los autores José Luis Munuera y Ana Rodríguez manifiestan que el objetivo de lograr una alta calidad, unos de los principales deseos de campo frío es continuar con una innovación. Anticipándose a las tendencias del mercado y satisfaciendo las necesidades del consumidor. (Rodríguez, 2012)

Peter Drucker es considerado el mayor filósofo de la administración, fue creador de 35 libros entre ellos se destaca “Gerencia por resultados”, el cual expresa que “el secreto de un negocio exitoso es sencillo: coloque todos los recursos en las oportunidades más prometedoras”. (Drucker P. , 1993)

Esta investigación toma como referencia el libro de administración escrito por Stephen Robbins, en el cual define a la administración como un conjunto universal de funciones que incluye la planificación, organización, dirección,

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

coordinación y control. Apegándose a la teoría de gestión, para que esta idea sea sostenible en el mercado debe ser bien guiada y manejada por el dueño o gerente de la empresa. (Robbins, 2005).

Para el desarrollo del plan de negocios, no existe una estructura o formato definido, sino que se lo elabora de acuerdo a las necesidades u objetivos, ya sea usarlo como guía de implementación, el conocer la rentabilidad del futuro negocio, presentarlo ante terceros, etc.

Un esquema usual en la elaboración de un plan de negocios, está compuesto por las siguientes etapas:

1. Resumen del negocio.
2. Estudio de mercado.
3. Estudio técnico.
4. Estudio de la inversión.
5. Estudio de los ingresos y egresos.
6. Estudio financiero.

En el resumen del negocio, conocido también como el resumen ejecutivo, se debe señalar los datos básicos de la empresa, así como una síntesis del plan de negocios (de las otras etapas que lo conforman), por lo que esta sección debe ser desarrollada al final.

En esta etapa, además de los datos básicos del negocio, se debe mostrar en una sola lectura de qué trata el proyecto, por lo que su desarrollo no abarcará más de dos páginas e incluirá lo siguiente:

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

- Características innovadoras o diferenciales del bien o servicio
- Ventajas competitivas: en qué aspectos del negocio se tiene ventajas ante los competidores, cuáles serán los factores que permitirán la viabilidad del negocio y su sostenimiento con el tiempo.
- Los objetivos del negocio: cuáles son los objetivos que se buscan una vez puesta en marcha el proyecto.
- Las estrategias del proyecto: cuáles son las principales estrategias a usarse para conseguir los objetivos.
- La inversión requerida: cuánto es lo que se necesita, fondos propios o externos.
- Retorno sobre la inversión total: a cuánto ascenderá la rentabilidad del negocio.
- Resumen del resultado de la evaluación financiera (indicadores VAN y TIR).
- Las conclusiones una vez culminada la realización del plan de negocios.

Estudio de mercado

En esta etapa se investiga, analiza y señala todo lo relacionado al mercado: cuál será el target market, futura demanda, competidores, proveedores, y las estrategias de marketing a utilizar:

- a. Definición del perfil de mercado
- b. Análisis y pronóstico de la demanda
- c. Análisis de la competencia
- d. Análisis de la comercialización
- e. Análisis del mercado proveedor

Estudio técnico

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

En esta tercera etapa se diseña y define todos los procesos que conformarán el negocio, incluyendo el proceso de compras, de transporte, almacenaje, producción, distribución, ventas, etc. Señalar las fases que conforman cada proceso, el personal encargado, la disposición del área productiva, la localización de las máquinas, las disposiciones técnicas, etc.

Estudio de la inversión

Hacer un listado de los activos y el capital de trabajo a requerir (en base al estudio del mercado y al estudio técnico que se realizó previamente) antes de iniciar operaciones, con sus respectivos costos estimados:

Principales elementos que pueden constituir los activos y el capital de trabajo:

Activos: activos fijos y activos intangibles

Capital de trabajo

El capital de trabajo es el dinero que se necesita para poner en funcionamiento el negocio durante el primer ciclo productivo, que es el tiempo transcurrido desde que se inician las operaciones del negocio hasta que se obtiene el dinero en cantidades suficientes como para seguir operando normalmente.

Estudio de ingresos y egresos

Se desarrolla las proyecciones de los ingresos y egresos que obtendrá el negocio, mediante el flujo de caja proyectado y estado de ganancias y pérdidas proyectado, basados en el pronóstico de ventas (estudio de mercado) y en el pronóstico de egresos (estudio de la inversión).

En el caso de hacer uso de financiamiento externo, realizarla proyección del pago de la deuda, luego incluirla en las proyecciones de ingresos y egresos.

Los ingresos del negocio están básicamente conformados por las ventas, mientras que los egresos incluyen:

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

- Egresos desembolsables: costos directos, costos indirectos, gastos de administración, gastos de ventas, gastos financieros.
- Egresos no desembolsables: depreciación, amortización de intangibles.

Estudio financiero

Finalmente, se evalúa la factibilidad y la rentabilidad del proyecto, teniendo en cuenta los estudios de la inversión y el estudio de los ingresos y egresos realizado previamente.

Para la evaluación del proyecto, además de medir la rentabilidad del proyecto con respecto a la inversión y el periodo de recuperación de ésta, lo usual es hacer uso de los indicadores financieros de rentabilidad del Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno (VAN y TIR).

(Domínguez, 2009)

1.8.3 Marco Conceptual

Terapéutico: tratamiento empleado en diversas enfermedades somáticas y psíquicas, que tiene como finalidad rehabilitar al paciente haciéndole realizar las acciones y movimientos de la vida diaria.

Podólogo: especialista en podología.

Ortopedia: es una especialidad médica dedicada a corregir o de evitar las deformidades o traumas del sistema musculo-esquelético del cuerpo humano, por medio de cirugía (cirugía ortopédica), aparatos (llamado órtesis u ortesis) o ejercicios corporales.

Patología: parte de la medicina que estudia las enfermedades.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Zapato ortopédico: es un objeto fabricado en cuero u otro material, compuesto por piezas unidas por diversos procedimientos, que recubre, protege y acompaña al pie en sus movimientos.

Valor Actual Neto (VAN): es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros, la equivalencia en el tiempo de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial. Cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial, entonces, es recomendable que el proyecto sea aceptado. (RAE, 2014) (Murphy, 1986)

Tasa Interna de Retorno (TIR): de una inversión es el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir". En términos simples, diversos autores la conceptualizan como la tasa de descuento con la que el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. La TIR puede utilizarse como indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad; así, se utiliza como uno de los criterios para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. (Murphy, 1986)

Factibilidad económica: Se refiere a que se dispone del capital en efectivo o de los créditos de financiamiento necesario para invertir en el desarrollo del proyecto, mismo que deberá haber probado que sus beneficios a obtener son superiores a sus costos en que incurrirá al desarrollar e implementar el proyecto o sistema; tomando en cuenta la recesión económica y la inflación para determinar costos a futuro. Los estudios de factibilidad económica incluyen análisis de costos y beneficios asociados con cada alternativa del proyecto. Se comparan los costos esperados de cada alternativa con los beneficios esperados para asegurarse que los beneficios excedan a los costos. (Murphy, 1986)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

1.8.4 Marco Legal

Para el correcto desempeño de la empresa, esta debe actuar bajo las leyes que rigen el estado ecuatoriano, empezando por la constitución de la República del Ecuador en donde se establecen las bases, límites y relaciones, para el gobierno y la organización de las instituciones y los ciudadanos, a partir de ella se derivan las demás leyes de la nación.

Esta investigación se apega y actúa bajo las siguientes preceptos: ley de compañías, ley de régimen tributario interno y su reglamento, como institución proveerá de disposiciones para las empresas para con sus empleados, regulaciones dadas por el Servicio de Rentas Internas (SRI) consolidando la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias, Ministerio de Salud, Código Civil, Código de Trabajo y el Registro Mercantil. (SRI, 2014)

Los preceptos del código del trabajo regulan las relaciones entre empleadores y trabajadores, se aplican a las diversas modalidades y condiciones de trabajo. Para que haya un buen ambiente laboral el empleador y colaborador deben tener claro todos los derechos y obligaciones que tienen respectivamente, las distintas maneras de contratos, remuneraciones, salarios, horarios, horas extras, entre otros. (Código del trabajo, 2013)

También se registrará bajo las normas del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), protegiendo la marca y diseños del calzado patentándolos. (IEPI, 2014)

La empresa como compromiso y obligación hacia la sociedad debe tener asegurado a todos sus colaboradores en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Social (IESS). Entidad que se encarga de aplicar el Sistema del Seguro General Obligatorio. (IESS, 2014)

Código Orgánico de la Producción y la Inversión:

Art. 3.- Objeto.- El presente Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eco-eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza. La empresa guiada bajo este código podrá desempeñar de manera satisfactoria todos los procesos de productivos con estándares de calidad. (Nacional, 2010)

Superintendencia de Compañías

Art. 1.- Contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades. Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.

Art. 2.- Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber:

- 1.-La compañía en nombre colectivo;
- 2.- La compañía en comandita simple y dividida por acciones.
- 3.-La compañía de responsabilidad limitada.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

4.-La compañía anónima

5.- La compañía de economía mixta.

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas. La Ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación.

La empresa se registrará bajo la ley de compañías constituyéndose como una sociedad anónima. (Ley de compañías, 2014)

1.8.5 Marco Lógico

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Tabla 1: Marco lógico

	Lógica de la intervención	Indicadores	Fuentes	Supuestos
Objetivo General	Determinar si la creación de una empresa diseñadora y fabricante de zapatos ortopédicos es viable en la ciudad de Guayaquil.	VAN, TIR, payback, ROI.	Estado de pérdidas y ganancias, el balance general	La inversión se recuperará en 6 años.
Objetivos Específicos	1) Analizar los costos de producción de zapatos ortopédicos en el proceso de fabricación.	Índice de contribución marginal unitario en relación con el precio de venta.	Estados financieros, balances	El costo de producción sea bajo.
	2) Calcular la inversión inicial para poner en marcha una empresa diseñadora y fabricante de zapatos ortopédicos.	Índice de endeudamiento e Índice de riesgo de la inversión.	Análisis de balances	Se recuperará el doble de la inversión inicial.
	3) Determinar los posibles canales de distribución que tendría la empresa.	Índice selección de canales de distribución.	Entrevistas, encuestas	La empresa cuenta con buenos canales de distribución.
Resultados esperados	1) Conocer los beneficios de los activos fijos que se adquirirán para la empresa	Índice de depreciación de los activos de la empresa	Listado de costo de cada equipo y fecha de compra, revisión de inventario de los activos fijos de la empresa	Activos fijos de buena calidad.
	2) Potenciar la industria del calzado ortopédico.	Índice de crecimiento en la industria.	Medios de comunicación, encuestas.	Capacitación por parte del gobierno.
	3) Obtener buenas utilidades basado al buen producto que se va a comercializar.	Índice de estado de pérdidas y ganancias.	Analizar el estado de resultados.	Incremento de las ventas.
Actividades a desarrollar	1) Investigar los costos de la materia prima para realizar este producto.	Cotizaciones de cada producto para realizar un buen acabado.	Localizar a los proveedores.	Los materiales serán de buena calidad para realizar este producto.
	2) Analizar el mercado en el que se va a comercializar nuestro producto.	Desarrollar una buena gestión de investigación de mercado en un sector específico en la ciudad de Guayaquil.	Focus group, encuestas	Este producto va a tener una buena aceptación en el mercado.
	3) Elaborar una lista de precios según la talla y el modelo de calzado.	Índice de costos directos e indirectos.	Verificación de los costos de mano de obra y materia prima.	El producto bien posesionado en el mercado con un costo accesible.

Elaborado por: el autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

1.9 Formulación de la hipótesis y-o de las preguntas de la investigación de las cuáles se establecerán los objetivos.

Tabla 2: Formulación de la hipótesis

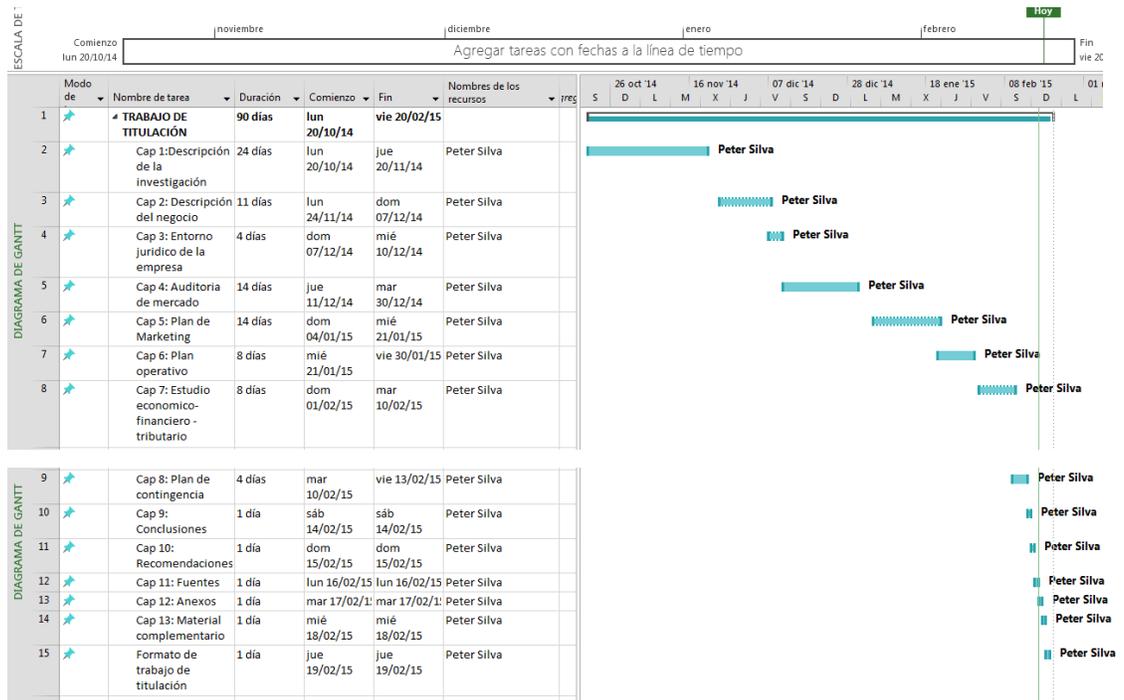
	OBJETIVOS	PREGUNTAS
OG	Determinar si la creación de una empresa diseñadora y fabricante de zapatos ortopédicos para niños es viable y factible en la ciudad de Guayaquil.	
E1	Calcular la inversión inicial para poner en marcha una empresa diseñadora y fabricante de zapatos ortopédicos.	¿Cuál es la inversión promedio de establecer este negocio en la ciudad de Guayaquil?
E2	Cuantificar la demanda de calzado ortopédico para niños que se necesiten para obtener ganancias en el negocio	¿Cuál será la aceptación de los zapatos ortopédicos en la ciudad de Guayaquil? ¿Cuál sería el valor agregado de los zapatos y el negocio para ganar clientes?
E3	Determinar los posibles canales de distribución que tendría la empresa.	¿Cuál será el impacto de este producto en el mercado?
E4	Determinar los costos de producción de zapatos ortopédicos en el proceso de fabricación	¿Permitirán los costos de producción obtener un margen de ganancia mayor a 50%, con un precio accesible?
E	Definir la factibilidad económica financiera del proyecto	¿En qué tiempo se recuperará la inversión inicial de la empresa?

Elaborado por: el autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

1.10 Cronograma

Ilustración 1: Cronograma



Elaborado por: el autor

**“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y
FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL.”**

CAPÍTULO 2

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

2 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

2.1 Análisis de la Oportunidad

Desde hace muchos años atrás para contribuir al buen desarrollo y evitar mal formaciones en el pie de los niños se han utilizado zapatos ortopédicos, estos calzados siempre han tenido un solo diseño y color, mostrando un rechazo por parte de los niños ya que ellos se dejan llevar por lo atractivo y bonito de las cosas, estando en una edad donde lo llamativo es lo que atrae su atención imponiendo sus gustos y preferencias.

El calzado ortopédico es adquirido dos veces al año, por el 41,67% de los consumidores, y ocasionalmente les adquieren el 33,33%, teniendo casi igual rotación que los zapatos deportivos. Los consumidores prefieren adquirir el producto en tiendas especializadas en donde les brinde asesoría sobre los calzados que necesitan. (Madrid, 2012)

Al observar un nicho inconforme en la ciudad de Guayaquil debido a que la mayoría de estos calzados tienen un diseño estandarizado, surge la oportunidad de crear un calzado cómodo, flexible y bonito, que ayudará en el proceso de rehabilitación de pie infantil sumándole el valor agregado de nuestro producto, la variedad de diseños que permitirá al consumidor final utilizar este calzado para toda ocasión sin ningún problema. (Guía Práctica para Padres, 2014)

Esta propuesta ha encontrado la oportunidad de ingresar a esta industria con una empresa que logrará satisfacer las necesidades y mejorar la salud de los usuarios tomando en cuenta las preferencias de los mismos.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

2.1.1 Descripción de la Idea de Negocio

La idea de negocio radica en crear una empresa que fabrique, elabore, realice un calzado ortopédico que brinde salud y satisfacción al consumidor final, creando diferentes diseños infantiles que sean del agrado de los niños. Realizando alianzas estratégicas con centros de rehabilitación y tiendas especializadas en venta de este tipo de productos para niños que sufren de mal formaciones en sus pies.

La propuesta se va a enfocar en el mercado Guayaquileño, con una población total de 2.350.915, existiendo 676.846 personas menores de 14 años y aproximadamente el 3% de la población compra zapatos ortopédicos, siendo la urbe con mayor índice de comercio y población, impulsando y apoyando al desarrollo de la industria del calzado nacional. (INEC, 2014) (Madrid, 2012)

2.1.2 Descripción de la Idea de Producto o Servicio

El calzado ortopédico que se va a fabricar y comercializar es un producto innovador por sus diferentes tipos de diseños tales como: colores llamativos al mercado infantil, dibujos de caricaturas en boga etc., confort y precios módicos. Utilizando artesanos ecuatorianos expertos en la materia y siempre con la asesoría de médicos especializados en la rehabilitación del pie.

El producto cuenta con cuero de buena calidad y excelente acabado que va a satisfacer y dar confort a muchos niños que tienen alguna mal formación en sus pies, ya que les va a brindar regocijo en todo el periodo de rehabilitación.

A medida que pase el tiempo van a ver resultados positivos debido al constante uso de estos zapatos.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

2.2 Misión, visión y objetivos de la empresa

Misión

La empresa Ortopedia Kids S.A diseña y fabrica calzados ortopédicos para niños de excelente calidad, usando materia prima y mano de obra ecuatoriana, ubicada en la ciudad de Guayaquil con el único fin de aportar a la sociedad con un producto saludable y satisfactorio para nuestros clientes.

Visión

Ser la empresa líder en diseñar y fabricar calzados ortopédicos a nivel nacional en cinco años, creando satisfacción y seguridad en nuestros clientes al comprar nuestro producto.

Valores

Compromiso: Incentivar al personal de la empresa a realizar sus labores con responsabilidad y profesionalismo.

Honestidad: Entre los empleados y en las negociaciones, siempre siendo honestos con el cliente.

Servicio: Dar un excelente servicio a todos nuestros clientes con personal capacitado.

Responsabilidad: Tener compromiso y seriedad en el trabajo que se va a realizar para obtener al final buenos resultados.

Solidaridad: Ser solidario con los demás y pensar en la responsabilidad social.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Calidad: Asegurar, verificar y proveer calzados de óptimo índole para tener al cliente siempre feliz y agradecido.

2.3 Objetivos de la Empresa

2.3.1 Objetivo general

Alcanzar un nivel de competitividad en el mercado, que el producto esté en la mente del consumidor y comprador, logrando un buen posicionamiento de la marca y que además sea reconocido por sus diseños.

2.3.2 Objetivos específicos

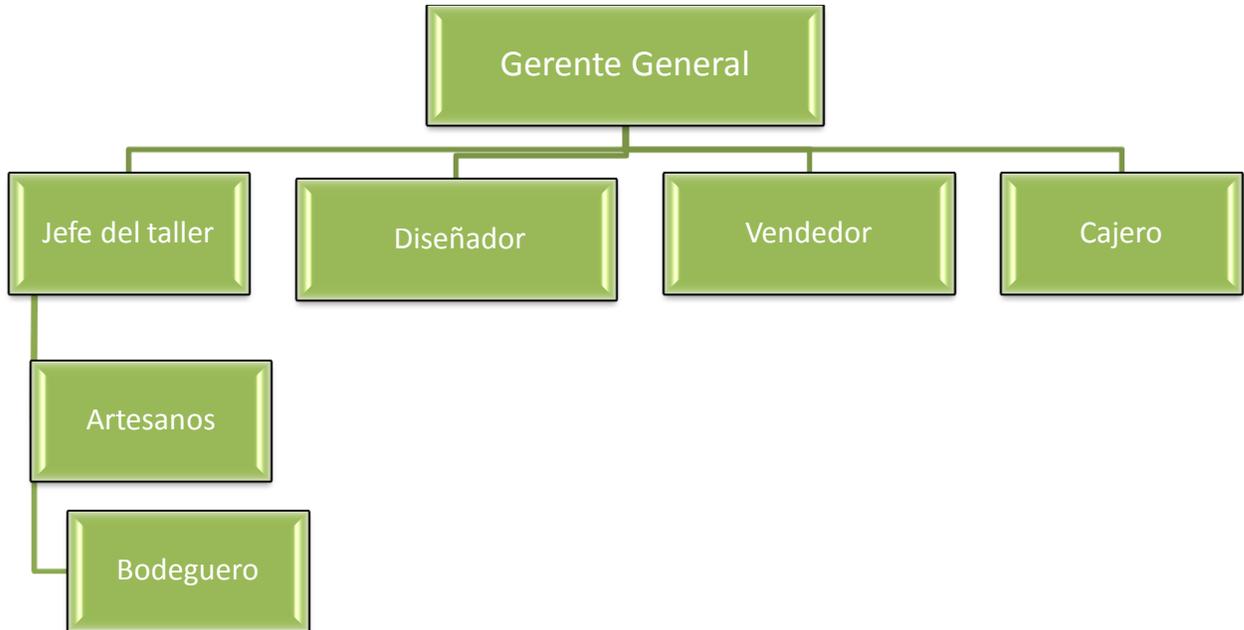
- Establecer alianzas estratégicas en menos de 6 meses con los centros de rehabilitaciones especializados en mal formación en los pies.
- Obtener el 15% del mercado meta en el primer año.
- Incrementar 5% anual el presupuesto de marketing para captar más clientes.
- Invertir el 5% de las utilidades anualmente en capacidad tecnológica para los calzados.
- Incrementar la cartera de clientes en un 5% mensual.

2.4 Estructura Organizacional

2.4.1 Organigrama

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Ilustración 2: Organigrama



Elaborado por: el autor

2.4.2 Desarrollo de cargos y perfiles por competencia

Cargo 1: Gerente General

Resumen de cargo: lo ejercerá una persona que sepa planear y desarrollar metas a corto y largo plazo, coordinar, designar y realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de los objetivos de la empresa.

Sexo: Indistinto

Experiencia: 3 años

Edad: desde 28 años

Formación académica: estudios de tercer y/o cuarto nivel en administración de empresas.

Habilidades: Tener liderazgo, facilidad de palabra y buen comunicador.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Cargo 2: Jefe del taller

Resumen de cargo: Persona encargada de controlar los procesos de alta calidad para almacenar y organizar los productos.

Sexo: Masculino

Experiencia: 2 años

Edad: 30 años

Formación académica: Ingeniero Comercial o carreras afines.

Habilidades: Tener liderazgo, ser proactivo, habilidades en numéricas, trabajo bajo presión, capacidad para liderar a un grupo de personas.

Cargo 3: Artesanos

Resumen del Cargo: Son los encargados de realizar todo el proceso de confección y diseños a todos los productos.

Sexo: Indistinto

Experiencia: 5 años

Edad: 20 a 40 años

Formación académica: Bachiller

Habilidades: Personas con deseo de trabajar, expertos en trabajar con cuero.

Cargo 4: Vendedor

Resumen del cargo: Esta persona es encargado de impulsar y vender nuestro producto, se encarga de buscando nuevos clientes para la empresa.

Sexo: Indistinto

Experiencia: Mínimo 1 años

Edad: 23 a 30 años

Formación Académica: Último semestre en ingeniería en ventas, comercial o carreras afines.

Habilidades: Ser proactivo, facilidad de palabra, deseos de aprender.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Cargo 5: Cajero

Resumen del cargo: Responsable del dinero en caja trabajará en conjunto con el contador.

Sexo: Indistinto

Experiencia: Mínimo 1 año

Edad: 21 a 30 años

Formación Académica: CPA, Ingeniería comercial o cursando estudios superiores.

Habilidades: Ser proactivo, trabajo bajo presión, análisis financiero, honesto, sincero, responsable.

Cargo 6: Bodeguero

Resumen de cargo: Persona encargada de controlar los procesos de alta calidad para almacenar y organizar los productos.

Sexo: Masculino

Experiencia: 2 años

Edad: 20 años

Formación académica: Bachiller contable.

Habilidades: Ser proactivo, habilidades en numéricas, trabajo bajo presión, capacidad para liderar a un grupo de personas.

Cargo 7: Diseñador

Resumen del cargo: Es el encargado de realizar los diseños, controlar que los diseños estén debidamente colocados en los calzados.

Sexo: Indistinto

Experiencia: Mínimo 2 años

Edad: Mínimo 22 años

Formación Académica: Cursando estudios superiores en carreras de diseño gráfico.

Habilidades: Ser responsable, ordenado, fluidez de ideas, originalidad, creatividad.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

2.4.3 Manual de funciones: Niveles (nivel gerencial, nivel operativo), Interacciones, responsabilidades, y Derechos.

Tabla 3: Manual de funciones

Cargo	Nivel	Interacciones	Responsabilidades	Derechos
Gerente General	Primero Gerencial	Supervisa: Toda la empresa	-Toma decisiones y delega responsabilidades. -Motiva al personal a cumplir los objetivos de la empresa. - Realiza y hace cumplir el reglamento interno de la empresa.	- Sueldo - Beneficios de ley
Jefe de Taller	Segundo	Supervisa: Despachador.	-Dirige y toma decisiones en el almacén. -Realiza reporte mensual de los productos que tiene la empresa en stock. -Realiza inventarios cada trimestre.	-Sueldo -Beneficios de ley.
Artesanos	Tercer	Reporta a: Jefe de taller	-Encargado operar maquinaria para construir los calzados. -Construyen el calzado.	-Sueldo -Beneficios de ley.
Diseñador	Segundo	Reporta a: Gerente General	Realiza los diseños infantiles y supervisa que estén debidamente colocados en el calzado, una vez aprobado por el Gerente General.	-Sueldo -Beneficios de ley.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Vendedor	Segundo	Reporta a: Gerente General	-Encargado de ofrecer el producto a centros de rehabilitaciones. -Dar buen servicio a los clientes. -Incrementar la cartera de clientes.	-Sueldo -Beneficios de ley.
Bodeguero	Segundo	Reporta a: Jefe del taller	Encargado de ordenar y despachar el producto que sale de la compañía, realiza inventarios cada trimestre.	-Sueldo -Beneficios de ley.
Cajero	Tercer	Reporta a: Gerente General	Encargado de realizar los cobros en el punto de ventas, realiza arqueos diarios y reportes dirigidos a la gerencia.	-Sueldo -Beneficios de ley.

Elaborado por: el autor

CAPÍTULO 3

ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

3 ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA

3.1 Aspecto Societario de la Empresa

3.1.1 Generalidades

La compañía tomará el nombre de ORTOPÉDIA KIDS S.A. Es una compañía que fabrica y comercializa calzados ortopédicos para niños, los calzados tendrán diseños infantiles para hacer este producto atractivo a la vista del comprador y consumidor final.

La fábrica y el punto de ventas estará ubicados en la ciudad de Guayaquil, la fábrica en el Km71/2 vía Daule y el punto de ventas ubicado en la Sociedad Ecuatoriana Pro Rehabilitación de Lisiados (SERLI) Av. José de Antepara # 7900 y Bolivia (Esq.). La empresa estará constituida por 3 socios como son: Sr. Peter Silva García, Johnny Silva Vega y Dayse García Arreaga.

3.1.2 Fundación de la Empresa

La empresa estará constituida bajo el Art. 143.-La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas. (Ley de Compañías, 2013)

La empresa se fundará previo a una investigación de mercado para verificar la factibilidad del proyecto y una vez obtenida la inversión inicial.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

3.1.3 Capital Social, Acciones y Participaciones

El capital social de la empresa será de \$18.315,26 El capital deberá registrarse en documentos legales que indique pagar al menos el 50% de participación a cada socio.

La empresa a los socios entregará documento notariados por las aportaciones establecidas por partes iguales para cada accionista.

3.1.4 Juntas Generales de Accionistas y-o Socios

La junta general de accionista se establecerá cuando este el 100% del monto necesario para la constitución de la empresa, se realizaran 4 sesiones anuales que se trataran los diferentes temas internos y externos de la compañía, una vez terminada cada sesión se enviará física y digital un memo de lo ocurrido en dicha reunión.

3.2 Aspecto Laboral de la Empresa

3.2.1 Generalidades

La compañía contará con horarios de entrada y salida en las dos aéreas de trabajo, FABRICA los operadores ingresarán a laborar de 08:00 – 17:00 y la parte administrativa que tendrán sus oficinas dentro de la fábrica de 08:30 – 16:30. En el PUNTO DE VENTA su horario de atención será de 08:30 – 16:30, ya que se rige al horario de atención de SERLI.

Se establecerá un reglamento interno elaborado por el Gerente General y revisado por los accionistas de la compañía, para que los colaboradores cumplan a cabalidad este reglamento.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

3.2.2 Mandato Constituyente #8

Según el Art. 1 del mandato contribuyente #8 emitido por la Asamblea Constituyente del Ecuador, Se elimina y prohíbe la tercerización e intermediación laboral y cualquier forma de precarización de las relaciones de trabajo en las actividades a las que se dedique la empresa o empleador. La relación laboral será directa y bilateral entre trabajador y empleador. (Asamblea Constituyente del Ecuador, 2007)

3.2.3 Tipos de Contrato de Trabajo

Los empleados tendrían un contrato por tiempo indefinido, este tipo de contrato no tiene duración predeterminada por las partes o por la naturaleza de que se trata. La duración mínima de estos contratos podrá renovarse cuantas veces sea necesario. (Camara de Industrias de Guayaquil, 2008)

A demás cuando sea necesario la compañía contratará eventualmente a personas para cubrir plazas de trabajo, se registrará bajo el contrato eventual, este contrato se realiza para satisfacer exigencias circunstanciales del empleador, tales como reemplazo de personal que se encuentra ausente, en cuyo caso, en el contrato deberá justificarse la ausencia. También se podrá celebrar contratos eventuales para atender una mayor demanda de producción, en cuyo caso el contrato no podrá tener una duración mayor de seis meses. (Camara de Industrias de Guayaquil, 2008)

3.2.4 Obligaciones del empleador

Las obligaciones del empleador según el código de trabajo en el capítulo cuarto, art. 42 indica que:

1.- Pagar las cantidades que correspondan al trabajador, en los términos del contrato y de acuerdo con las disposiciones de este Código;

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

2.- Instalar las fábricas, talleres, oficinas y demás lugares de trabajo, sujetándose a las disposiciones legales y a las órdenes de las autoridades sanitarias;

3.- Indemnizar a los trabajadores por los accidentes que sufrieren en el trabajo y por las enfermedades profesionales, con la salvedad prevista en el artículo 38;

4.- Establecer comedores para los trabajadores cuando éstos laboren en número de cincuenta o más en la fábrica o empresa, y los locales de trabajo estuvieren situados a más de dos kilómetros de la población más cercana;

5.- Establecer escuelas elementales en beneficio de los hijos de los trabajadores, cuando se trate de centros permanentes de trabajo ubicados a más de dos kilómetros de distancia de las poblaciones y siempre que la población escolar sea por lo menos de veinte niños, sin perjuicio de las obligaciones empresariales con relación a los trabajadores analfabetos;

6.- Si se trata de fábricas u otras empresas que tuvieren diez o más trabajadores, establecer almacenes de artículos de primera necesidad para suministrarlos a precios de costo a ellos y a sus familias, en la cantidad necesaria para su subsistencia. Las empresas cumplirán esta obligación directamente mediante el establecimiento de su propio comisariato o mediante la contratación de este servicio conjuntamente con otras empresas o con terceros.

El valor de dichos artículos le será descontado al trabajador al tiempo de pagársele su remuneración.

Los empresarios que no dieran cumplimiento a esta obligación serán sancionados con multa de cien a quinientos sucres diarios, tomando en consideración la capacidad económica de la empresa y el número de trabajadores afectados, sanción que subsistirá hasta que se cumpla la obligación;

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

7.- Llevar un registro de trabajadores en el que conste el nombre, edad, procedencia, estado civil, clase de trabajo, remuneraciones, fecha de ingreso y de salida; el mismo que se lo actualizará con los cambios que se produzcan;

8.- Proporcionar oportunamente a los trabajadores los útiles, instrumentos y materiales necesarios para la ejecución del trabajo, en condiciones adecuadas para que éste sea realizado;

9.- Conceder a los trabajadores el tiempo necesario para el ejercicio del sufragio en las elecciones populares establecidas por la Ley, siempre que dicho tiempo no exceda de cuatro horas, así como el necesario para ser atendidos por los facultativos de la Dirección Nacional Médico Social del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, o para satisfacer requerimientos o notificaciones judiciales. Tales permisos se concederán sin reducción de las remuneraciones. (Codigo del Trabajo, 2013)

3.2.5 Décimo Tercera y Décimo Cuarta Remuneración

La compañía ORTOPEDIA KIDS S.A pagará a sus colaboradores décimo tercer y cuarto sueldo como estipula en el código de trabajo en los artículos:

Art. 111.- Derecho a la décima tercera remuneración o bono navideño.- Los trabajadores tienen derecho a que sus empleadores les paguen, hasta el veinticuatro de diciembre de cada año, una remuneración equivalente a la doceava parte de las remuneraciones que hubieren percibido durante el año calendario. (Codigo del Trabajo, 2013)

Art. 113.- Derecho a la décima cuarta remuneración.- Los trabajadores percibirán, además, sin perjuicio de todas las remuneraciones a las que

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

actualmente tienen derecho, una bonificación adicional anual equivalente a una remuneración básica mínima unificada para los trabajadores en general y una remuneración básica mínima unificada de los trabajadores del servicio doméstico, respectivamente, vigentes a la fecha de pago, que será pagada hasta el 15 de abril en las regiones de la Costa e Insular; y, hasta el 15 de septiembre en las regiones de la Sierra y Oriente. Para el pago de esta bonificación se observará el régimen escolar adoptado en cada una de las circunscripciones territoriales.

La bonificación a la que se refiere el inciso anterior se pagará también a los jubilados por sus empleadores, a los jubilados del IESS, pensionistas del Seguro Militar y de la Policía Nacional.

Si un trabajador, por cualquier causa, saliere o fuese separado de su trabajo antes de las fechas mencionadas, recibirá la parte proporcional de la décima cuarta remuneración al momento del retiro o separación. (Codigo del Trabajo, 2013)

A continuación anexo tabla de décima tercera y cuarta remuneración de la compañía ORTOPEDIA KIDS S.A:

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Tabla 4: Décimo tercer y cuarto sueldo

Cargo	Décimo tercer sueldo	Décimo Cuarto sueldo
Gerente General	\$ 800,00	\$ 354,00
Jefe de taller	\$ 550,00	\$ 354,00
Diseñador	\$ 550,00	\$ 354,00
Vendedor	\$ 400,00	\$ 354,00
Cajero	\$ 354,00	\$ 354,00
Artesano 1	\$ 354,00	\$ 354,00
Artesano 2	\$ 354,00	\$ 354,00
Artesano 3	\$ 354,00	\$ 354,00
Bodeguero	\$ 354,00	\$ 354,00

Elaborado por: El Autor

3.2.6 Fondo de Reserva y Vacaciones

La Compañía ORTOPEDIA KIDS S.A, se basará en lo establecido en la ley del código de trabajo:

Art. 196.- Derecho al fondo de reserva.- Todo trabajador que preste servicios por más de un año tiene derecho a que el empleador le abone una suma equivalente a un mes de sueldo o salario por cada año completo posterior al primero de sus servicios. Estas sumas constituirán su fondo de reserva o trabajo capitalizado. (Codigo del Trabajo, 2013)

Art. 69.- Vacaciones anuales.- Todo trabajador tendrá derecho a gozar anualmente de un período ininterrumpido de quince días de descanso, incluidos los días no laborables. Los trabajadores que hubieren prestado servicios por más de cinco años en la misma empresa o al mismo empleador, tendrán derecho a gozar adicionalmente de un día de vacaciones por cada uno de los años

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

excedentes o recibirán en dinero la remuneración correspondiente a los días excedentes.

El trabajador recibirá por adelantado la remuneración correspondiente al período de vacaciones. (Codigo del Trabajo, 2013)

Art. 71.- Liquidación para pago de vacaciones.- La liquidación para el pago de vacaciones se hará en forma general y única, computando la veinticuatroava parte de lo percibido por el trabajador durante un año completo de trabajo, tomando en cuenta lo pagado al trabajador por horas ordinarias, suplementarias y extraordinarias de labor y toda otra retribución accesoria que haya tenido el carácter de normal en la empresa en el mismo período. (Codigo del Trabajo, 2013)

Tabla 5: Fondos de reserva y vacaciones

Cargo	Sueldo mensual	Fondos de reserva	Vacaciones
Gerente General	\$ 800,00	\$ 74,64	\$ 37,32
Jefe de taller	\$ 550,00	\$ 51,32	\$ 25,66
Diseñador	\$ 550,00	\$ 51,32	\$ 25,66
Vendedor	\$ 400,00	\$ 37,32	\$ 18,66
Cajero	\$ 354,00	\$ 33,03	\$ 16,51
Artesano 1	\$ 354,00	\$ 33,03	\$ 16,51
Artesano 2	\$ 354,00	\$ 33,03	\$ 16,51
Artesano 3	\$ 354,00	\$ 33,03	\$ 16,51
Bodeguero	\$ 354,00	\$ 33,03	\$ 16,51

Elaborado por: El Autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

3.2.7 Inserción de Discapacitados a Puestos de Trabajo

De acuerdo a la ley del código del trabajo las empresas que superen los 25 empleados están obligadas a contratar mínimo 4% de empleados con alguna discapacidad. (Codigo del Trabajo, 2013)

3.3 Contratación Civil

3.3.1 Principios Básicos de la Contratación

La empresa ORTOPEDIA KIDS S.A, para los contratos que establezca la empresa con los empleados y proveedores debe de estar de acuerdo las dos partes en las clausulas establecidas en dicho documento legal.

3.3.2 Contratos de Prestación de Servicios

La empresa elaborará contrato con el servicio de logística, en el traslado del calzado desde la fábrica hacia el punto de venta, también con una empresa de seguridad para colocar cámaras y alarmas en la fábrica como en el local de ventas.

3.3.3 Principales Cláusulas de los Contratos de Prestación de Servicios

La empresa ORTOPEDIA KIDS S.A, se basará en lo establecido en los contratos de prestación de servicios, a continuación se mencionará las principales clausulas:

- Interviniente: En esta cláusula se detalla los nombres de los que intervienen en el contrato.
- Referencias: Detalle del objetivo de la empresa y descripción de relación comercial.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

- Objeto: Este punto detalla que tipo de bien se va comercializar, en qué lugar, etc.
- Forma de pago y garantías: Se detalla de qué manera se va a realizar los pagos del bien adquirido y cómo van a ser cubiertos los costos de garantía.
- Solicitud del pedido o procedimiento: Describe el bien que el comprador va a adquirir.

3.3.4 Soluciones Alternativas para Solución de Conflictos: Arbitraje y Mediación

La posible solución de conflictos de la compañía ORTOPEDIA KIDS S.A, sería aplicar la Ley de Arbitraje y Mediación, desarrollando un centro de arbitraje y mediación, donde ambas partes terminen en buenos términos.

3.3.5 Generalidades de la Contratación Pública

ORTOPEDIA KIDS S.A, por el momento no participará en negociaciones con el estado, en un futuro si esta compañía tiene la posibilidad de participar en negocios con el estado debería de registrarse como proveedor en el SERCOP.

3.3.6 Contrato de Confidencialidad

En esta compañía tendrá un contrato que determinará cláusulas donde detalle ciertas informaciones que podrán ser reveladas a cualquier externo de la compañía.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

3.4 Políticas de Buen Gobierno Corporativo

3.4.1 Código de Ética

La compañía ORTOPEDIA KIDS S.A va a fomentar valores corporativos a sus colaboradores que se estipularan en el código de ética de la compañía, que va a detallar el trabajo en equipo, la productividad, contar con profesionales proactivos. [Anexo 2](#)

3.5 Propiedad Intelectual

3.5.1 Registro de Marca

El logo y la marca de la compañía se registrará en el Instituto Ecuatoriano De Propiedad Intelectual (IEPI)

3.5.2 Derecho de Autor del Proyecto

Este trabajo de titulación “Propuesta para la creación de una empresa diseñadora y fabricante de calzado ortopédico para niños en la ciudad de Guayaquil, estará registrado en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.

3.5.3 Patente y-o Modelo de Utilidad (opcional)

En este trabajo de titulación no aplica este punto, no desarrollará nuevos productos, por lo tanto no va a registrar ninguna patente.

3.6 Seguros

3.6.1 Incendio

La empresa ORTOPEDIA KIDS S.A, contratará una póliza contra incendio que cubrirá daño total de los bienes asegurados.

3.6.2 Robo

La empresa ORTOPEDIA KIDS S.A, contratará una póliza que cubrirá las pérdidas materiales provenientes del robo de bienes dentro de un establecimiento o residente, empleando violencia. (Seguros Unidos, 2015)

3.6.3 Fidelidad

La empresa no va a tener pólizas ni contratos de esta índole, ya que está iniciando su actividad comercial.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

3.6.4 Maquinarias y Equipos

Las maquinarias que se van a utilizar para fabricar calzados ortopédicos van a estar aseguradas debido a algún daño provocado por cualquier naturaleza, Este seguro cubre las pérdidas o daños materiales directos, originados por un hecho súbito imprevisto que sufran las maquinarias. (Seguros Unidos, 2015)

3.6.5 Materia Prima y Mercadería

La empresa no va a adquirir este seguro, ya que recién está iniciando su actividad comercial y producirá cantidades controlables.

3.7 Presupuesto Constitución de la empresa

El presupuesto para la constitución de la empresa tendrá un valor de \$800,00, en el cual se incluirán las pólizas, honorarios de los abogados.

CAPÍTULO 4

AUDITORÍA DE MERCADO

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

CAPÍTULO 4

4 AUDITORÍA DE MERCADO

4.1 PEST

Desde el año 2008 el sector del calzado incrementó gracias a la fijación arancelaria impuesta por el Gobierno de seis dólares por par de zapatos que ingrese al país. Gonzalo Toro, presidente de la **Asociación de Productores de Calzado del Guayas (Aprocal)**, asegura que para que la salvaguardia se mantenga vigente el Gobierno exigió resultados que fueron expuestos y revisados para seguir con la medida. La salvaguardia empezó siendo de 10 dólares, luego en enero de este año se la bajó a \$ 9 y finalmente se decretó que desde junio se fije en seis dólares, por lo que “con ese valor se deja trabajar y estar tranquilos”, dijo Toro. Recalcó que esas ganancias fueron transformadas en inversión como maquinarias y el incremento de la mano de obra. (Toro, 2010)

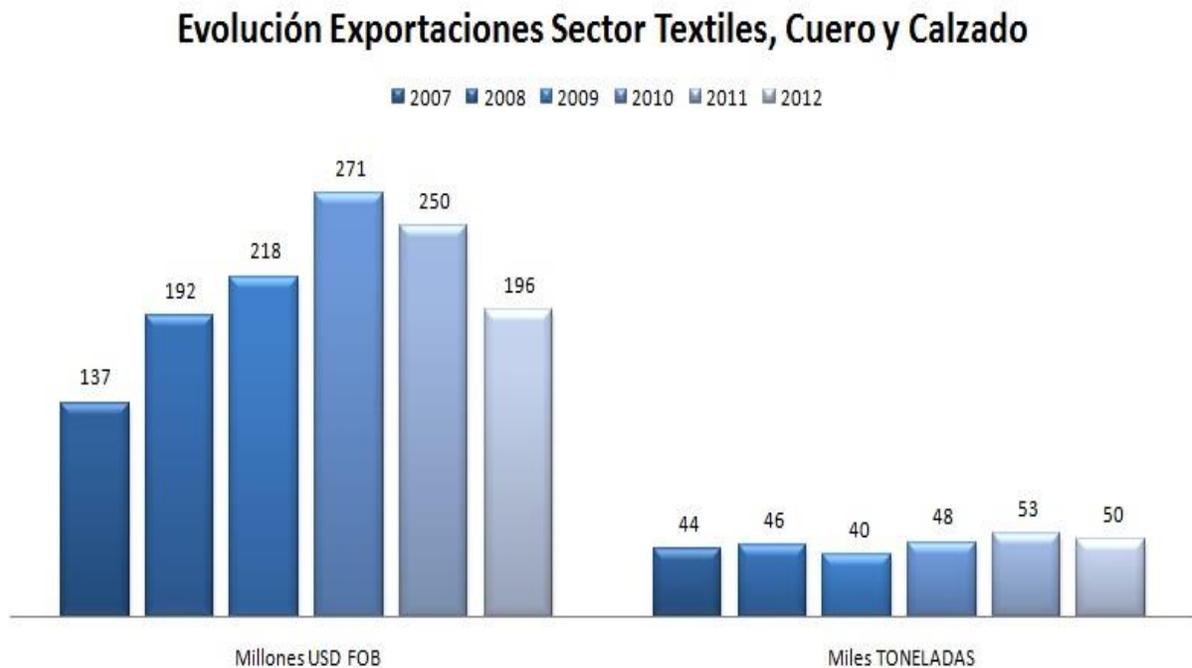
Esto ayudará a los artesanos de calzado para captar la atención del mercado local, es decir que si en el país se fabricara calzado de mejor calidad, los zapateros ecuatorianos obtendrían mayores ingresos.

Factores Económicos:

Las exportaciones de cuero (pieles) y sus confecciones, ascienden a: US\$ FOB 26,6 mm y sus principales destinos fueron: Italia, Venezuela, Perú y Colombia. Por su parte, las exportaciones del sector calzado ascienden a: US\$ FOB 38,9 mm y sus destinos principales fueron: Colombia, Perú, Venezuela, Guatemala y Estados Unidos.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Ilustración 3: Evolución exportaciones sector textil, cuero y calzado



Datos de Interés

- En Ecuador, la industria del cuero, tiene una trayectoria relevante. El desarrollo del sector curtidor, hasta los años 70, mantiene un nivel artesanal, pero ante el crecimiento de las ciudades inicia su industrialización.
- En la actualidad, con las regulaciones de fomento en el año 2009, el sector ha crecido de manera muy importante. (Pro Ecuador, 2013)

El sector del calzado de cuero en la actualidad ha tenido un alza debido a la excelente mano de obra por parte de los artesanos y el cuero que ha venido durante el tiempo mejorando, y así obtener un calzado de mejor calidad.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Factores Sociales:

El Gobierno ayudó a los fabricantes de calzado a renacer esta industria con capacitaciones, antes realizaban sus productos más baratos pero de baja calidad.

En mayo se realizaron, con instructores españoles, talleres dirigidos a los productores de varias provincias. “Esta capacitación va encaminada a mejorar la biomecánica y el confort del calzado”, manifestó Luis Montero, director de la Cámara. (Montero, 2013)

Por medio de estos talleres que les han realizado a los productores de calzados, tendrán mayor visión en la industria del calzado y podrán brindar a sus clientes confort en los calzados.

Factores Tecnológicos:

Según el Índice de Competitividad Global (ICG) del Foro Económico Mundial (FEM), el país escaló 16 posiciones en el ranking de competitividad, al ubicarse en el puesto 85 entre 144 países del mundo.

El reporte del ICG señala que Ecuador en el 2011 ocupaba el puesto 101 entre 142 naciones. Este desarrollo se debe a mejorías en factores de eficiencia (preparación tecnológica, innovación, infraestructura y estabilidad macroeconómica. (Ministerio de industrias y productividad, 2012)

Ecuador ha avanzado en el pasar de los años, ha obtenido mejor mano de obra, maquinarias para realizar mejores productos de alta calidad

4.2 Atractividad de la Industria: Estadísticas de Ventas, Importaciones y Crecimientos en la Industria.

La decisión gubernamental redujo sustancialmente las importaciones de calzado. Al comparar las cifras registradas entre los años 2008 y 2009, se ha reducido el volumen de importación en este rubro en un 77%, es decir,

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

aproximadamente 19 mil toneladas, y una disminución del 68% en CIF (costo, seguro y flete), que significa alrededor de 100 millones de dólares. (El Telégrafo, 2012)

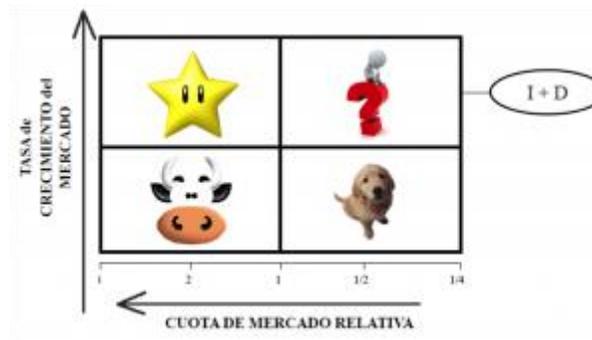
Esto ayuda a los artesanos, ya que incrementarían plazas de trabajo y tendrían mejor calidad de vida contando con un ingreso mensual, el mercado se reactivaría producto al incremento del arancel.

Las ventas incrementarían debido a la mayor producción del calzado y la necesidad que existe en el mercado por adquirir este producto, que sustituiría a la parte del calzado que ya no ingresaría al país.

4.3 Análisis del Ciclo de Vida de la Industria

4.4 Matriz BCG

Ilustración 4: Matriz BCG



Fuente: Investigación. (Suay, 2012)

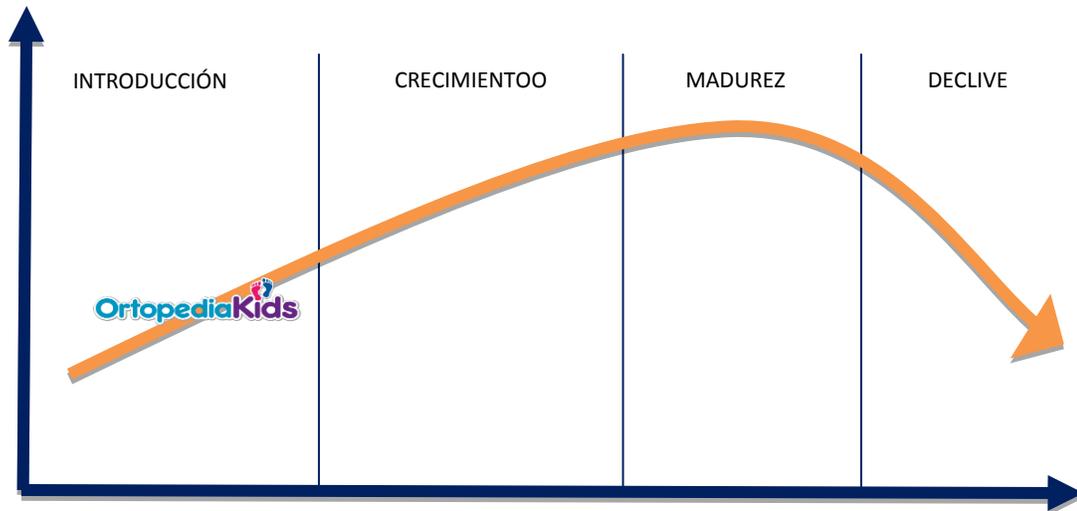
Elaborado por: El autor

En estos el producto se encuentra dentro de la matriz BCG en interrogante debido a que no se sabe si va a captar la atención del consumidor, el producto ya lleva tiempo en el mercado pero con diseños sería la primera vez que se comercializaría el mismo, se tomará su tiempo para que el producto cambie de recuadro, esto se reflejará a medida que pase el tiempo y se vean los resultados.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

4.5 Análisis del Ciclo de Vida del Producto en el Mercado

Ilustración 5: Ciclo de vida del producto en el mercado



Elaborado por. El autor

El producto se encuentra en la fase de introducción, ya que aún no ha comenzado a comercializarse, cuando el producto salga al mercado a medida que el mismo se afiance en el mercado subiría a la fase de crecimiento.

4.6 Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter y Conclusiones

Amenazas de nuevos competidores: Esta fuerza tiene un impacto medio, ya que no existen empresas que desarrollen productos que compitan directamente con Ortopedia Kids; sin embargo, no se descarta la posibilidad del desarrollo de la oferta en base a la demanda generada.

Amenazas de productos sustitutos: Esta fuerza tiene un impacto bajo; puesto que, no existen productos sustitutos en el Ecuador que puedan reemplazar los zapatos ortopédicos y que generen costos de cambio bajos a los consumidores.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Poder de negociación de los proveedores: Esta fuerza tiene un impacto bajo porque actualmente existen muchos proveedores de insumos, recursos o materia prima para la fabricación de los calzados ortopédicos, lo cual no les brinda el poder en el mercado.

Poder de negociación de los consumidores: El poder de negociación con el cliente es bajo; ya que el producto además de la diferenciación, diseño y calidad en la elaboración, no es fácil de ser reemplazado y los costos de cambio del consumidor son elevados.

Rivalidad entre competidores: La rivalidad es media, debido a que es una empresa que se está introduciendo a la industria del calzado ortopédico; sin embargo, tendrá que competir con empresas ya posicionadas en el mercado.

Conclusión de análisis de las 5 fuerzas de Porter

El mercado de calzados ortopédicos es interesante debido a que el producto que se va a comercializar no se ha renovado desde su creación y es ahí donde nace una oportunidad de mercado.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Ilustración 6: Análisis de Porter



Elaborado por: El autor

4.7 Análisis de la Oferta

La compañía analizará los tipos de competencias en el punto siguiente.

4.7.1 Tipo de Competencia

Existe competencias directas como los fabricantes con una larga trayectoria en la ciudad de Guayaquil como Taller de calzados ortopédicos “Candy”, y competencia extranjera como Dr. Pie que es un calzado alemán de muy buena trayectoria a nivel internacional.

La competencia indirecta sería calzados que permitan satisfacer la necesidad del consumidor mas no corregir su anomalía.

4.7.2 Marketshare: Mercado Real y Mercado Potencial

Mercado Potencial: Niños de 2 a 5 años de edad que tengan problemas de pie plano, que habiten en la ciudad de Guayaquil.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Mercado Real: Niños de 2 a 5 años de edad que tengan problemas de pie plano, que vivan en el sur de la ciudad de Guayaquil.

Mercado Meta: Pacientes de La Sociedad Ecuatoriana Pro- Rehabilitación de los Lisiados (SERLI), que tengan de 2 a 5 años de edad.

4.7.3 Segmentación de Mercado

La compañía ORTOPEDIA KIDS S.A tendrá como segmento de mercado a niños que vivan en el sur de la ciudad de Guayaquil, de 2 a 5 años de edad que tengan pie plano.

4.7.4 Características de los Competidores: Liderazgo, Antigüedad, Ubicación, Productos Principales y Línea de Precio.

Tabla 6: Características de los competidores

Competencia	Liderazgo	Antigüedad	Ubicación	Productos principales	Línea de precios
Calzado Ortopédico Freire	Alto	40 años	Esmeraldas 1025 y Vélez	Calzados ortopédicos, productos de ortopedia	Calzados de \$70, costo de fabricante
Calzado Ortopédico Candy	Alto	35 años	29 ava 1002 entre Portete y Argentina	Calzados ortopédicos	Calzados de \$55, costo de fabricante
Calzado Ortopédico San Vicente	Medio	3 años	Sauces 8 Mz. 454 F Villa q	Calzados ortopédicos	Calzados de \$52, costo de fabricante
Calzado Ortopédico Echeverría	Medio	10 años	28 ava y Letamendi	Calzados ortopédicos	Calzados de \$55, costo de fabricante

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

4.7.5 Benchmarking: Estrategia de los Competidores y Contra estrategia de la Empresa

En comparación a nuestros competidores se puede llevar ventaja en el país ya que se puede ofrecer un precio accesible para los consumidores y mejor aún un producto hecho en Ecuador y de buena calidad.

La competencia tiene como estrategia realizar promociones como descuentos que van desde el 5% al 15% en épocas de inasistencia a clases. A diferencia de ellos la estrategia de ORTOPEDIA S.A será conocer bien a sus clientes no solo la necesidad de adquirir un producto si no satisfacer sus necesidades. EL ACABADO.

4.8 Análisis de la Demanda

4.8.1.1 Criterio de Segmentación

Los criterios de segmentación serán los siguientes:

- Ubicación: En el perímetro urbano del sur de la ciudad de Guayaquil.
- Género: Masculino y Femenino
- Edad: Entre los 2 a 5 años.
- Nivel Socio Económico (SNE): Media – Media alta

4.8.1.2 Selección de Segmentos

Como se mencionó en el anterior punto la selección de los segmentos será: niños y niñas de entre 2 a 5 años de edad, que pertenezcan a hogares de clase media, media alta que residan en el sur de la ciudad de Guayaquil.

4.8.1.3 Perfiles de los Segmentos

El perfil de los segmentos será:

- Social: Nivel socio económico medio – medio alto
- Demográfico: Niños de la ciudad de Guayaquil (Sector sur)
- Salud: Niños que tengan pie plano, con padres que se preocupen por su salud física.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

4.9 Matriz FODA

Tabla 7: Matriz FODA

FODA Estratégico	Fortaleza <ul style="list-style-type: none"> • Diferenciación de los diseños de calzados ortopédicos. • Materia prima certificada. • Personal capacitado en elaboración de calzados. 	Debilidades <ul style="list-style-type: none"> • Marca no reconocida en el mercado. • Falta de conocimiento del producto en el mercado. • Costos elevados de maquinaria para la producción.
	Oportunidad <ul style="list-style-type: none"> • Segmento de mercado no explotado. • Desarrollo de empresas nacionales que ofrecen materia prima para la elaboración de los productos. • Tendencia del consumo del 	F+O <ul style="list-style-type: none"> • Apertura de nuevo segmento de mercado para el consumo del producto. • Facilidad para la adquisición de materia prima certificada en el Ecuador. • Personal capacitado

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

<p align="center">producto nacional.</p>	<p align="center">óptimo para el desarrollo del producto demandado.</p>	<p align="center">las maquinarias podrían disminuir con el desarrollo de la demanda.</p>
<p>Amenaza</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ingreso de marcas extranjeras. • El deterioro del crecimiento económico. • Aranceles a maquinarias importadas. 	<p>F+A</p> <ul style="list-style-type: none"> • La diferenciación podría generar ventaja competitiva frente a marcas extranjeras. • La materia prima brinda valor agregado a los clientes. • Correcto uso de los recursos físicos para evitar renovación continua de las maquinarias importadas. 	<p>D+A</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar actividades de posicionamiento para generar recordación de marca. • Ingresar al mercado con precios competitivos. • Búsqueda de proveedores de maquinarias con costos más bajos.

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

4.10 Investigación de Mercado

4.10.1 Método

Los métodos que se realizaran en este trabajo de titulación son los siguientes:

- **Cualitativo:** Entrevistas a Doctores especializados en ortopedia, que tengan como pacientes niños.
- **Cuantitativo:** Encuestas realizadas personalmente a padres de familia que tengan niños con problema de pie plano.

4.10.2 Diseño de la Investigación

En los siguientes puntos se analizara el diseño de la investigación de este trabajo de titulación.

4.10.2.1 Objetivos de la Investigación: General y Específicos (Temas que desean ser investigados)

Objetivo General:

- Determinar la aceptación del calzado ortopédico con diseños infantiles en la ciudad de Guayaquil.

Objetivos Específicos Cuantitativos:

- Determinar el número de familias que tienen niños con pie plano.
- Investigar si los niños que tienen pie plano utilizan calzados adecuados para su rehabilitación.
- Establecer el grado de aceptación de diseños infantiles en los niños.
- Analizar los precios de calzados ortopédicos en el medio.
- Establecer sitios estratégicos para poder comercializar el producto.
- Realizar una campaña de marketing.
- Obtener materia prima de primera calidad.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Objetivos Específicos Cualitativos

- Obtener información sobre niños que nacen con pie plano por medio de Doctores traumatólogos – ortopedistas.
- Analiza beneficio del calzado ortopédico.

4.10.2.2 Tamaño de la Muestra

Tabla 8: Tamaño de la muestra

<p>¿Qué porcentaje de error quiere aceptar?</p> <p>5% es lo más común</p>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">5</div> %	<p>Es el monto de error que usted puede tolerar. Una manera de verlo es pensar en las encuestas de opinión, este porcentaje se refiere al margen de error que el resultado que obtenga debería tener, mientras más bajo por cierto es mejor y más exacto.</p>
<p>¿Qué nivel de confianza desea?</p> <p>Las elecciones comunes son 90%, 95%, o 99%</p>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">95</div> %	<p>El nivel de confianza es el monto de incertidumbre que usted está dispuesto a tolerar.</p> <p>Por lo tanto mientras mayor sea el nivel de certeza más alto deberá ser este número, por ejemplo 99%, y por tanto más alta será la muestra requerida</p>
<p>¿Cuál es el tamaño de la población?</p> <p>Si no lo sabe use 20.000</p>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">500</div>	<p>¿Cuál es la población a la que desea testear? El tamaño de la muestra no se altera significativamente para poblaciones mayores de 20,000.</p>
<p>¿Cuál es la distribución de las respuestas?</p> <p>La elección más conservadora es 50%</p>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">50</div> %	<p>Este es un término estadístico un poco más sofisticado, si no lo conoce use siempre 50% que es el que provee una muestra más exacta.</p>
<p>La muestra recomendada es de</p>	<p>218</p>	<p>Este es el monto mínimo de personas a testear para obtener una muestra con el nivel de confianza deseada y el nivel de</p>

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

		error deseado. Abajo se entregan escenarios alternativos para su comparación
--	--	---

Elaborado por: Universidad Nacional del Nordeste (UNNE)

4.10.2.3 Técnica de recogida y análisis de datos

4.10.2.3.1 Exploratoria (Entrevista preliminar, Observación, Grupo Focal, etc.)

Esta investigación se realizó mediante entrevistas al Dr. Higinio Malavé de la Espriella - Traumatólogo – Ortopedista de SERLI, producto a esta entrevista se pudo levantar información sobre calzados ortopédicos y la enfermedad, a continuación encontrará las preguntas que se realizaron. [Anexo 3](#)

4.10.2.3.2 Concluyente (Encuesta)

En la investigación de mercado se realizaron 218 encuestas, estas encuesta se realizaron en SERLI a padres que tengan hijos de 2 a 5 años de edad, que tengan mal formación en el puente de sus pies (pie plano)

4.10.2.4 Análisis de Datos

Método Cualitativo:

Entrevista

Entrevista al Dr.Higinio Malavé de la Espriella - Traumatólogo – Ortopedista de SERLI.

El pie plano se produce debido a que existe una debilidad en los músculos del arco de la planta del pie, generalmente el pie plano es hereditario. El pie plano se presenta en un 60% en la población infantil.

El calzado ortopédico se recomienda que utilicen niños a partir de los 2 años de edad, porque el pie plano se diagnostica a los 2 años de edad.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Es recomendable utilizar estos calzados desde los 2 años hasta los 5 años de edad, ya que son las edades idóneas para corregir esta anomalía.

El tratamiento duraría 1 año, siempre y cuando el padre de familia le coloque el calzado durante todo el día, a veces se puede extender el tratamiento debido al sobrepeso del niño, eso influye a que no se forme el arco del pie.

Si no se corrige el pie plano en un futuro el niño no va a poder practicar un deporte, por ejemplo si el niño corre se caería, además afectaría a la columna vertebral el niño puede presentar sifosis o en casos extremos una escoliosis.

El problema de pie plano ya no tendría solución a partir de los 10 años de edad, ya que a esa edad los huesos están osificados.

Generalmente existen muchos padres dispuestos a pagar lo que sea para poder corregir esta deficiencia.

Los calzados ortopédicos duran poco tiempo debido a que el calzado se gasta la suela, se podría decir que al año un niño usaría un promedio de 3 zapatos.

Si al calzado le colocaran un diseño infantil sería muy novedoso, debido a los comentarios que hacen los padres de familia diciendo que los calzados ortopédicos son feos, esto más afecta en las niñas por lo que este tipo de calzados no son nada femeninos.

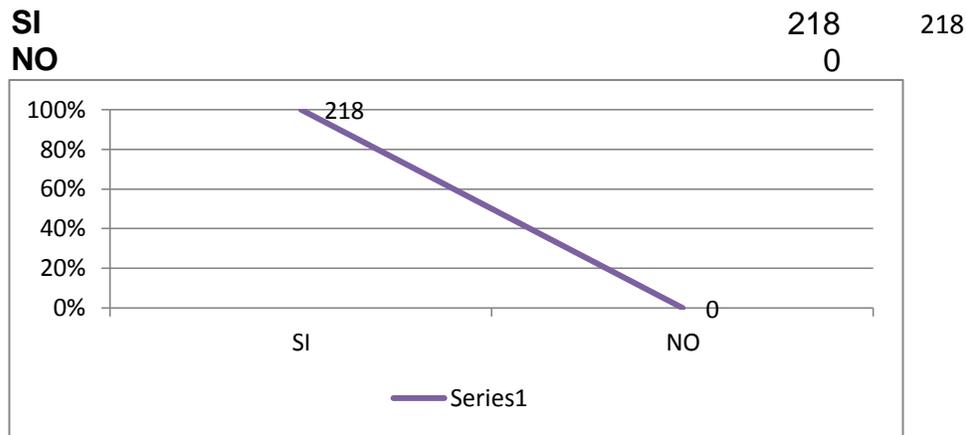
“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Método Cuantitativo:

Encuestas [Anexo 4](#)

1.- ¿Usted tiene niños de 2 a 5 años de edad con problemas de pie plano?

Ilustración 7: Pregunta de encuesta



Elaborado por: El autor

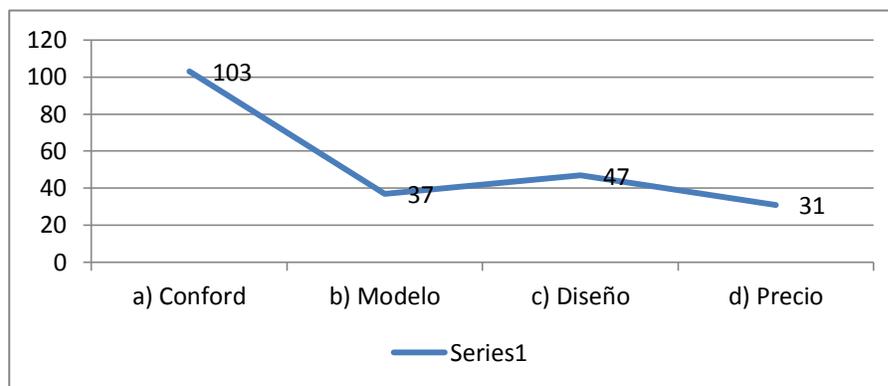
En la pregunta 1 se obtuvo el resultado del 100% de los encuestados tienen familiares con pie plano.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

2.- Usted me manifestó que si tiene niños de 2 a 5 años de edad que usan calzados ortopédicos, me podría indicar ¿Cuál sería las desventajas del calzado que ellos usan?

Ilustración 8: Pregunta de encuesta

a) Confort	103	
b) Modelo	37	
c) Diseño	47	
d) Precio	31	218



Elaborado por: El autor

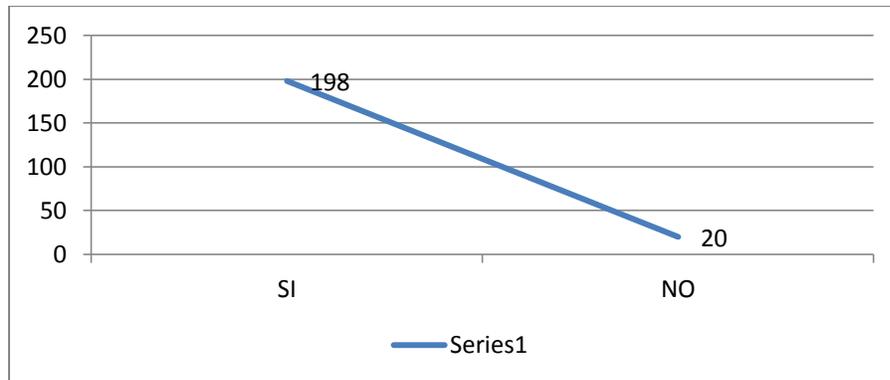
En la pregunta 2 de 218 encuestados el 47% un de las desventajas de los calzados que se encuentran en el mercado es el confort, ya que estos calzados son bien rústicos. El 17% opinan que una de las desventajas es modelo de calzado, el 22% de los encuestados opinan que una de las desventajas es el diseño, ya que este calzado no cuenta con ningún diseño y el 14% de los encuestados opinan que el precio es una desventaja, ya que es un calzado no atractivo para el precio que tiene.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

3. ¿Estaría dispuesto a adquirir calzados ortopédicos con diseños infantiles?

Ilustración 9: Pregunta de encuesta

SI	198	
NO	20	218



Elaborado por: El autor

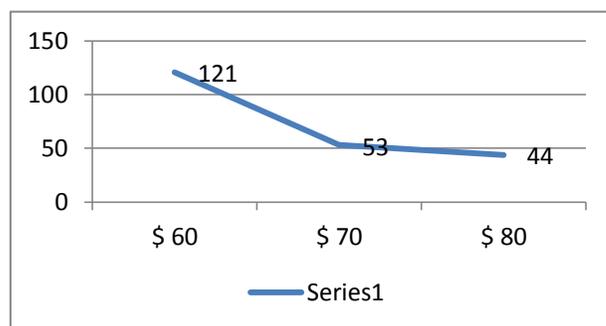
En la pregunta número 3, de 218 encuestados el 91% dijo que si compraría calzados ortopédicos y el 9% que no compraría.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

4. ¿Cuánto estaría dispuesto pagar por un par de calzados ortopédicos con diseños infantiles?

Ilustración 10: Pregunta de encuesta

\$ 60	121	
\$ 70	53	218
\$ 80	44	



Elaborado por: El autor

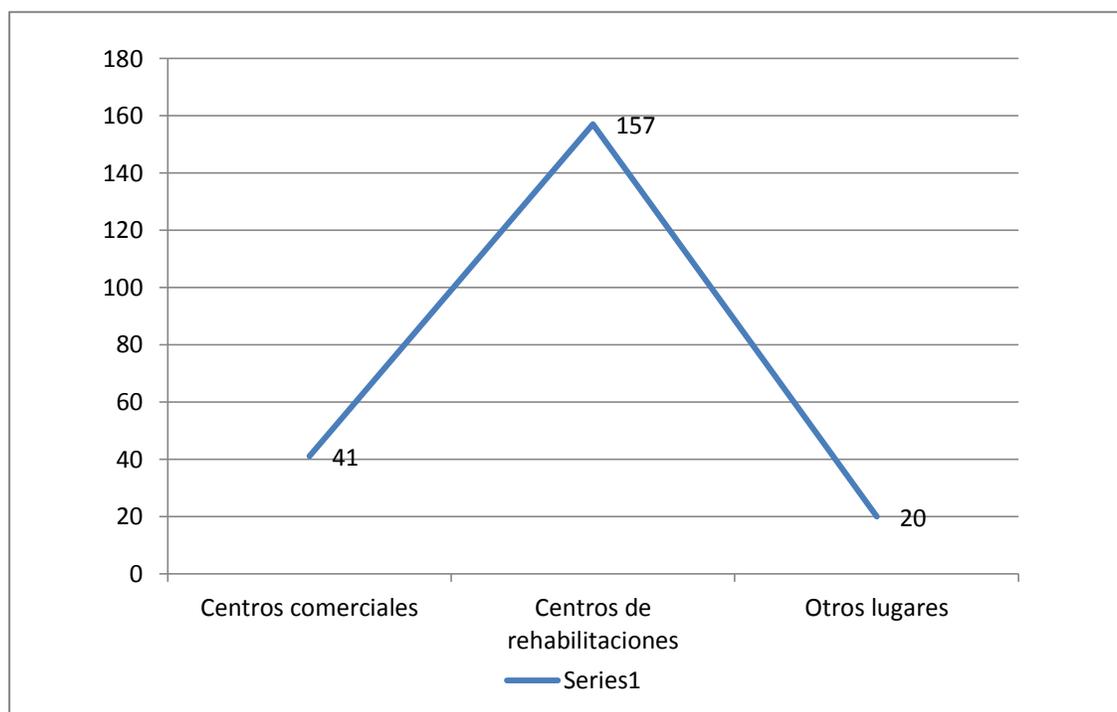
En la pregunta número 4, de 218 encuestados el 56% pagarían \$60 por un calzado ortopédico, el 24% pagaría \$70 y el 20% pagaría \$80.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

5. ¿En qué lugares prefiere comprar este tipo de calzados?

Ilustración 11: Pregunta de encuesta

Centros comerciales	41	
Centros de rehabilitaciones	157	
Otros lugares	20	218



Elaborado por: El autor

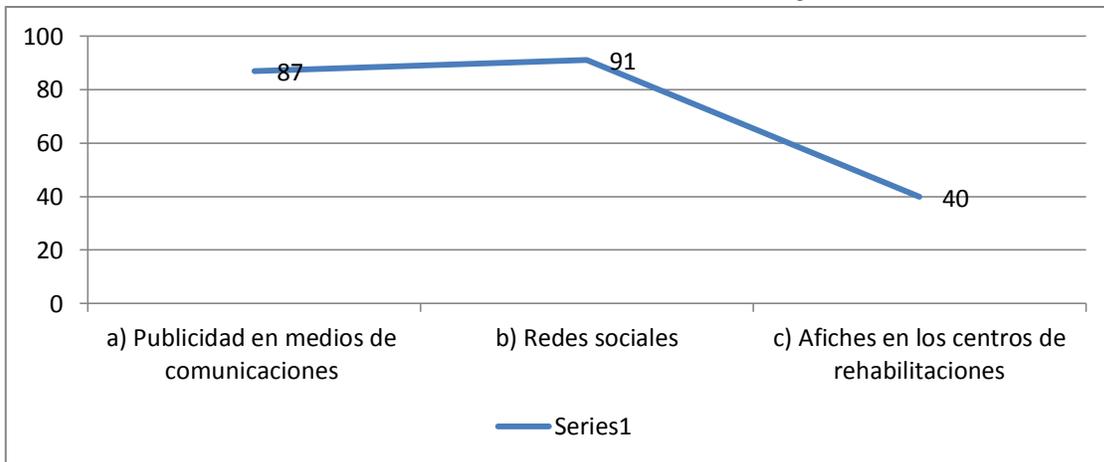
En la pregunta número 5, de 218 encuestados el 19% comprarían calzados en centros comerciales, el 72% en centros de rehabilitaciones y el 9% comprarían el 19%.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

6. ¿Por qué medio se informaría de la existencia de este producto?

Ilustración 12: Pregunta de encuesta

a) Publicidad en medios de comunicaciones	87	218
b) Redes sociales	91	
c) Afiches en los centros de rehabilitaciones	40	



Elaborado por: El autor

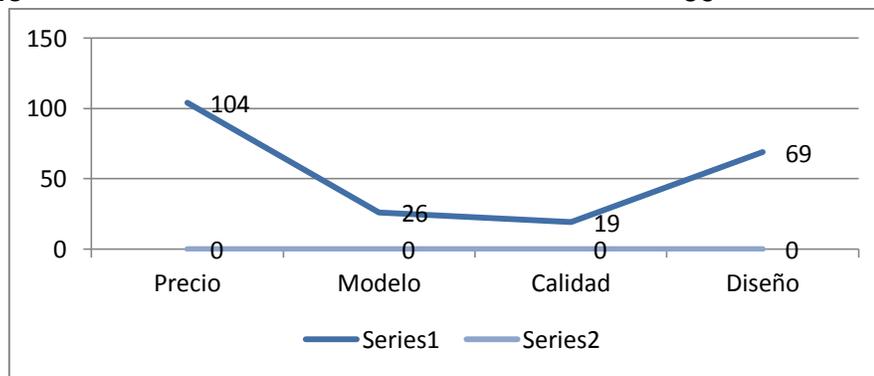
En la pregunta número 6, de 218 encuestados el 40% se informaría por medio de comunicaciones, por redes sociales se informaría el 42% de los encuestados y por afiches en los centros de rehabilitaciones el 18% de los encuestados.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

7. ¿Qué atributos valora usted a la hora de escoger un calzado?

Ilustración 13: Pregunta de encuesta

Precio	104	
Modelo	26	
Calidad	19	
Diseño	69	218



Elaborado por: El autor

En la pregunta número 7, de 218 encuestados el 48% escoge un calzado por el precio, el 12% escoge un calzado por su modelo, el 9% se fija en la calidad del calzado y el 31% de los encuestados escogen un calzado por sus diseños, así esta pregunta refleja que a la mayoría de encuestados le parece atractivo calzados con diseños.

4.10.2.5 Resumen e interpretación de resultados

- De 218 padres de familia que fueron encuestados a ellos les interesa un calzado que a sus hijos no sientan vergüenza al utilizar el mismo, esto más sucede en las niñas porque ya que estos calzados tienen un mismo color y diseño.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

- El mayor problema de los niños al utilizar calzados ortopédicos es el diseño, ellos estarían dispuestos a adquirir calzados con diseños infantiles que sean del agrado de sus hijos. Los padres eliminarían un problema en el tratamiento de sus hijos, ya que los niños estarían contentos con su calzado.

4.10.3 Conclusiones de la Investigación de Mercado

- El 69% de los encuestados valoran el diseño del calzado a la hora de comprar este producto a sus hijos
- El 72% del mercado estaría dispuesto a adquirir calzados ortopédicos en los centro de rehabilitaciones, por mayor seguridad del producto que están adquiriendo comprando.
- El 47% del mercado encuestado cree que la desventaja de estos calzados es el confort, porque los niños tardan en adaptarse a estos calzados.

4.10.4 Recomendaciones de la Investigación de Mercado

Las recomendaciones serán basadas en las conclusiones de la investigación de mercado:

- Se debe de seleccionar correctamente los diseños que se van a utilizar en los calzados, para que el producto se vea más atractivo y tenga salida al comercializarlo.
- Realizar campaña de marketing dentro de los centros de rehabilitaciones tanto para que el comprador y el consumidor final conozcan del producto.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

- Según el estudio anterior el confort es lo más importante para los clientes, en este nuevo producto se debe de mejorar el diseño y mayor comodidad para los niños.

CAPÍTULO 5

PLAN DE MARKETING

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

CAPÍTULO 5

5 PLAN DE MARKETING

5.1 Objetivos: General y Específicos

Objetivo General:

Crear un plan de marketing sustentable el cual alcance la preferencia del mercado al que va enfocado.

Objetivos Específicos:

- Lograr posicionamiento en el mercado productivo del calzado ortopédico, para conseguir las ventas esperadas.
- Acentuar la notoriedad de la marca para que esta sea fácilmente reconocida.
- Incrementar la venta del producto en un 3% cada año.
- Penetrar en el mercado mediante alianzas estratégicas con clínicas de rehabilitación.

5.1.1 Mercado Meta

El mercado meta son todas los niños de la ciudad de Guayaquil, entre dos y cinco años con problemas o imperfección en uno o ambos pies, ya sea de tipo óseo muscular o articular.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

5.1.1.1 Tipo y estrategia de penetración

Las estrategias intensivas de penetración del mercado se darán por el plan de marketing, el aumento de la campaña publicitaria, relaciones estratégicas con los principales institutos de salud o doctores y por medio de ofertas y promociones que satisfagan al consumidor.

5.1.1.2 Cobertura

La empresa cubrirá el sector sur de la ciudad de Guayaquil, direccionándose hacia las zonas aledañas al punto de venta.

5.2 Posicionamiento

5.2.1 Estrategia de posicionamiento: Posición, Objetivo, Segmento, Atributos, Calidad Percibida, Ventaja Competitiva, Símbolos Identitarios.

Debido a que el producto va a ser reciente en el mercado no se encuentra posicionado dentro de este, sin embargo para que la marca sea fácilmente identificada por el consumidor se tomaran en cuenta los siguientes aspectos:

Objetivo:

Llegar a ser identificados por el consumidor, principalmente a los que habitan en la zona sur de Guayaquil para posteriormente incluir toda la ciudad y así propagarse en el mercado nacional e internacional.

Segmento:

Niños del sur de la ciudad de Guayaquil entre dos y cinco años de clase social media y media-alta con problemas o imperfección en uno o ambos pies, ya sea de tipo óseo muscular o articular.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Atributos:

Los atributos que se proponen es ser un calzado ortopédico para niños, este producto tendrá un valor agregado el cual es el diseño infantil en el zapato ortopédico, y así los niños no tengan que lucir un botín común.

Calidad percibida:

Se espera que los clientes perciban un servicio de primera calidad, capaz de adherirse en la mente de los clientes o consumidores mediante un producto original.

Ventaja competitiva:

La ventaja competitiva se basa en mostrar al mercado un producto 100% innovador, aprovechando que dentro del mercado del calzado ortopédico infantil realizado en cuero no incorporan diseños.

Símbolo identitario:

Ilustración 14: Logo de la empresa



Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

5.3 Marketing Mix

5.3.1 Estrategia de Producto o Servicios

La propuesta presenta una estrategia de diferenciación que logre llegar al mercado objetivo que necesite utilizar calzado ortopédico realizado en cuero.

5.3.1.1 Descripción del Producto: Definición, Composición, Color, Tamaño, Imagen, Slogan, Producto Esencial, Producto Real, Producto Aumentado.

A continuación se describirán los siguientes aspectos del producto:

Definición: calzado ortopédico tipo botín realizado en cuero, los cuales incorporan diseño de infantiles como: corazones, dibujos de juegos deportivos, etc. Enfocándose en niños de entre dos y cinco años con problemas o imperfección en uno o ambos pies, ya sea de tipo óseo muscular o articular.

Composición: el calzado ortopédico infantil está compuesto por cuero ruso, suela, plantillas expandibles, lienzos, contrafuerte, punteras, cerco, fibras, pasadores, hilo nailon.

Color: los colores que tendrá el empaque son blancos, morado, celeste azul y fucsia, los cuales demuestran un colorido infantil.

Tamaño:

Imagen: la imagen del producto será un empaque de zapatos.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Ilustración 15: Caja de zapatos



Elaborador por: El autor

Slogan: ‘Ortopedia Kids, pasitos de gigantes.’

Producto real	Calzado Ortopédico
Producto esencial	Calzado ortopédico para niño
Producto aumentado	Calzado ortopédico para niño incorporando diseños infantiles.

5.3.1.2 Adaptación o Modificación del Producto: Componente Central, Empaque y Servicio de Apoyo, Requerimientos del Cliente, Condiciones de Entrega, Transporte, Embalaje, etc.

Los puntos aplicables a esta propuesta son:

Empaque: el producto será empaquetado bajo estándares y normas de calidad establecidos por la normativa INEN 080:2013.

Requerimientos del cliente: se brindara al cliente un calzado diseñado de acuerdo a su necesidad, el cual sea totalmente confortable tanto en su estética como funcionalidad.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Condiciones de entrega: el producto será enviado desde el taller de elaboración del calzado ortopédico en cuero, hasta el punto de venta ubicado en Serli y ser adquirido por sus clientes.

Transporte: el calzado ortopédico será transportado a su punto de venta en una camioneta, la cual pertenecerá a la pequeña empresa.

5.3.1.3 Empaque: Reglamento del Mercado y Etiquetado

El empaque del calzado será una caja de cartón blanco, con las siguientes medidas: 15,3 cm de largo x 12cm de ancho y 12cm de profundidad, las cuales contarán con el nombre de la empresa, ‘Ortopedia Kids’. En lo que se acogerá al REGLAMENTO TÉCNICO ECUATORIANO RTE INEN 080 “ETIQUETADO DE CALZADO” capítulo 64 numeral 4 para Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil. (INEN, 2013) Del Instituto ecuatoriano de normalización, con indicaciones de origen del producto Hecho en Ecuador.

5.3.1.4 Amplitud y Profundidad de Línea

La línea de calzado ortopédico infantil en cuero será ampliada en diferentes modelos, utilizando figuras animadas como: corazones, dinosaurios, bebés, florecitas, etc. Todos estos modelos se podrán encontrar en tallas: 24-26-28.

5.3.1.5 Marcas y Sub-marcas

La marca de la pequeña empresa será: ‘Ortopedia Kids’ y no se piensa crear sub-marcas.

5.3.2 Estrategia de Precios

A continuación se describirá las estrategias de precio del producto.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

5.3.2.1 Precios de la Competencia

Tabla 9: Precios de la competencia

Competencia	Línea de precios
Calzado Ortopédico Freire	Calzados de \$70
Calzado Ortopédico Candy	Calzados de \$55
Calzado Ortopédico San Vicente	Calzados de \$52
Calzado Ortopédico Echeverría	Calzados de \$55

Fuente: investigación

Elaborado por: El autor

5.3.2.2 Poder Adquisitivo del Mercado Meta

El mercado meta son todas los niños de la ciudad de Guayaquil, entre dos y cinco años con problemas o imperfección en uno o ambos pies, ya sea de tipo óseo muscular o articular. Se tomó este rango de edad, ya que por lo general es en los primeros años de vida de un niño donde ese detecta este tipo de problemas al caminar. Va dirigido al target medio, medio-alto ya que los padres pertenecientes a este nivel social no tienen sensibilidad al precio a la hora de buscar una solución al problema de sus hijos.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

5.3.2.3 Políticas de Precio: Sobreprecio y Descuento, Márgenes Brutos de la Compañía, Precio al Menudeo (kilo, tonelada), Términos de Venta, Métodos de Pago.

5.3.3 Estrategia de Plaza: Punto de Ventas

Para su punto de venta la empresa tomo en cuenta lo siguiente:

Plaza: ubicación en el sur de la ciudad de Guayaquil en la parroquia Ximena.

Distribución: esta va a ser directa desde el taller de elaboración del calzado hacia su punto de venta, transportado en una camioneta.

5.3.3.1 Localización Macro y Micro

La macro localización del taller de elaboración de zapatos ortopédicos infantiles realizados en cuero será en Ecuador, en la provincia del Guayas, se escogió esta localidad por ser un importante nodo de desarrollo comercial.

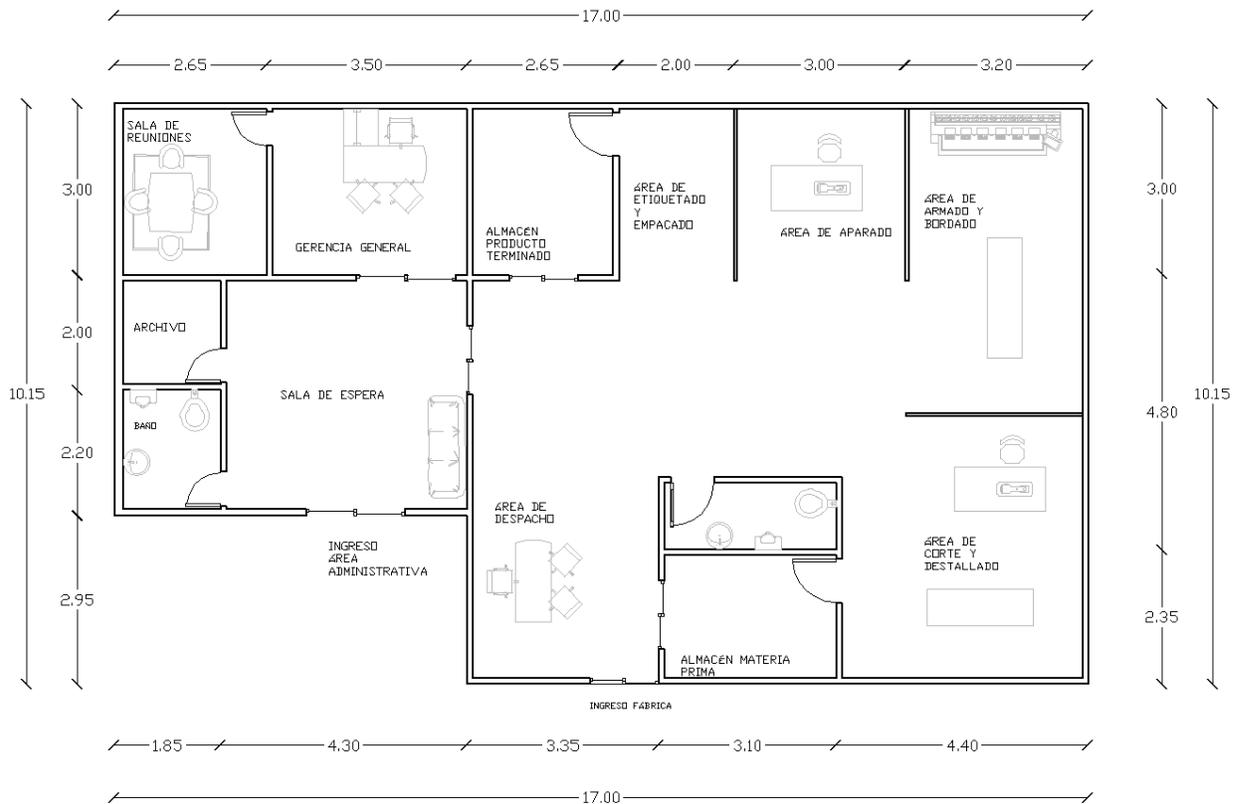
Se seleccionó la ciudad de Guayaquil debido a que es una de las más importantes del país y punto importante de negocios, como es mencionado por Roberto Villares León en la página del IEEP ‘De las 500 empresas más grandes del país, el 40% se encuentran en Guayaquil, ciudad que además emplea a más del 17% de los trabajadores ecuatorianos y es considerada como el principal polo de desarrollo económico’ (León, 2013), lo cual es sumamente beneficioso para el negocio y lo más importante es que el producto que se ofrece no existe en dicho mercado teniendo la oportunidad de captar la atención del consumidor.

Ubicación: el punto de venta será en SERLI ‘Sociedad Ecuatoriana Pro-Rehabilitación de los Lisiados’ ubicado en José de Antepara # 7900 y Bolivia.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

5.3.3.1.1 Distribución del Espacio

Ilustración 16: Distribución del espacio



Elaborado por: El autor

5.3.3.1.2 Merchandising

Como Merchandising se dará un obsequio a los niños como: cuadernos para colorear, caramelos, globos, etc.

Lanzamiento del Producto: Se realizará una exposición del producto dentro de SERLI, ubicando afiches dentro del centro de rehabilitación, mediante

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

esto poder captar la atención de los profesionales en la materia, padres de familia entre otros.

5.3.3.2 Sistema de Distribución Comercial

5.3.3.2.1 Canales de Distribución: Minoristas, Mayoristas, Agentes, Depósitos y Almacenes.

El canal de distribución es directo, ya que solo se distribuirá al punto de venta ubicado en SERLI, es por eso que no existirán intermediarios para la venta del calzado ortopédico infantil realizado en cuero.

5.3.3.2.2 Penetración en los Mercados Urbanos y Rurales.

La penetración del producto será en la zona urbana de Guayaquil ya que las personas de esta área necesitan de este y además tenemos un punto de venta a donde se distribuye el producto. Se plantea aplicar la estrategia de diferenciación al ofrecer un producto que no existe actualmente en el mercado. No se piensa penetrar el mercado rural ya que no el producto no va enfocado a dicho sector.

5.3.3.2.3 Logística

La logística de la pequeña empresa se llevara a cabo de la siguiente manera: se realizaran estrategias de negociación con cada uno de los proveedores de la materia prima, etiquetas y empaques. Después de esto se procederá a la confección del calzado ortopédico en cuero, bajo las normativas de calidad INEN y de la razón social.

Posterior a esto el producto será entrega a su punto de venta ubicado en SERLI.

5.3.3.2.4 Red de Ventas

5.3.3.2.5 Políticas de Servicio al Cliente: Pre-venta y Post-venta, Quejas, Reclamaciones, Devoluciones

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Políticas de servicio al cliente:

Preventa: el producto estará siempre disponible para el consumidor ya que se lo podrá encontrar en su principal punto de venta ubicado en SERLI. Donde vía telefónica se podrá dar asesoría, explicando detalladamente los beneficios del producto, La modalidad de la venta, precio y formas de pago. De esta manera se crea un vínculo de confianza cliente-gerente.

Post-venta: Será un método de evaluación del cliente hacia el servicio, donde se tomara en cuenta desde la atención hacia él y la calidad del producto que se comercializa, de esta manera la empresa podrá realizar un seguimiento de la opinión del consumidor y saber si es un cliente satisfecho. También se plantea recibir sugerencia en redes sociales y en buzones ubicados en el punto de venta.

Quejas, reclamos y devoluciones: las quejas y los reclamos serán atendidos por cualquiera de los medios de comunicación ya sean estos: vía internet, vía telefónica y de manera presencial, serán considerados de manera inmediata. Demostrando así la responsabilidad que se tiene con el cliente.

En la posventa se menciona que una vez adquirido el producto no se aceptan devoluciones.

5.3.4 Estrategias de Promoción

A continuación se detallará las estrategias de promoción.

5.3.4.1 Estrategias ATL y BTL

Este trabajo de titulación no realizará la estrategia de ATL debido a su alto costo, la compañía empleará la estrategia BTL mediante posters, flyer, internet, esta estrategia ayudará a tener contacto más cercano hacia el cliente.

5.3.4.2 Elaboración de Diseño y Propuesta Publicitaria: Concepto, Mensaje

Concepto: La compañía de calzados ortopédico para niños, ayudará con su rehabilitación, contará con diseños infantiles que incentivarán a los niños a utilizar este calzado.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Mensaje: Con diseños infantiles los niños no tendrán problemas al realizar su tratamiento terapeuta.

5.3.4.3 Promoción de Ventas

5.3.4.3.1 Venta Personal

La compañía por el momento distribuirá a un solo punto de venta que es un local de los mismos dueños de Ortopedia Kids, en dicho punto de venta los clientes tendrán la debida información del producto.

5.3.4.3.2 Trading: Exposiciones, Ferias Comerciales, Competiciones, Concursos y Premios, Descuentos, Primas por Objetivos, Muestras, Productos Gratuitos, Publicidad en el Punto de Venta, Publicidad y Promoción Cooperativa, Primas por objetivos, Distinciones, Otras.

La compañía participará en ferias de calzados que se realizan cada año en el centro de convenciones, para captar más niños con este problema.

Publicidad en puntos de ventas: En el punto de venta ubicado en SERLI se colocarán posters de los distintos diseños que podrían utilizar los niños para su calzado, se entregará flyer a las personas que ingresen a SERLI, etc.

5.3.4.3.3 Clienting: Muestras Gratuitas, Documentación Técnica, Obsequios, Asistencia a Congresos, Seminarios y Conferencias, Rebajas, Descuentos, Mayor Contenido de Producto por Igual Precio, Productos Complementarios Gratis o a Bajo Precio, Cupones o Vales Descuento, Concursos, Premios, Muestras, Degustaciones, Regalos, Otras.

En el punto de ventas, la compañía por cada compra de calzado le obsequiará al niño un cuaderno para colorear, funda de caramelos, globos, etc.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

La compañía tendrá una base de datos de todos los niños que utilizan calzados de marca Ortopedia Kids, para realizar una fiesta en el mes de diciembre por navidad.

5.3.4.4 Publicidad

5.3.4.4.1 Estrategia de Lanzamiento

El día del lanzamiento se invitará a todos los doctores Traumatólogos – Ortopedistas de SERLI y sus pacientes, para presentar el calzado a los posibles consumidores y a los profesionales que podrían recomendar su compra.

5.3.4.4.2 Plan de Medios: Tipos, Costos, Rating, Agencias de Publicidad.

Esta compañía utilizará el internet como medio de publicidad, a continuación se mencionará las aplicaciones que se utilizarán:

Página web

Facebook: fanpage

5.3.4.4.3 Mindshare

Como es el inicio de la compañía el mindshare será bajo, a medida que pase el tiempo se espera obtener un mindshare mayor al 50% para estar en la mente del consumidor final y prefieran este comprar este producto.

5.3.4.4.4 Relaciones Públicas

La compañía mantendrá relaciones directamente con el cliente, ya que no va a existir ningún intermediario, a más del especialista que desee recomendar este producto.

Con los proveedores se tendrá una relación con un nivel alto de seriedad para poder obtener sus productos o componentes a tiempo.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

5.3.4.4.5 Marketing Relacional

A medida que pase el tiempo Ortopedia Kids tiene como propósito obtener una buena relación con sus clientes, brindándoles el mejor soporte durante el tiempo del tratamiento del niño.

5.3.4.4.6 Gestión de Promoción Electrónica del Proyecto

5.3.4.4.6.1 Estrategias de E-Commerce , E-Business e E-Marketing

Esta empresa tendrá como estrategia E-Marketing, como redes sociales por medio de Facebook, pagina web, estos medios en la actualidad son los más visitados por las personas. Estrategia E-commerce y E-Business no se van aplicar a esta propuesta.

5.3.4.4.6.2 Análisis de la Promoción Electrónica de los Competidores

La promoción de los competidores en web es alta debido a que son empresas de mucha trayectoria.

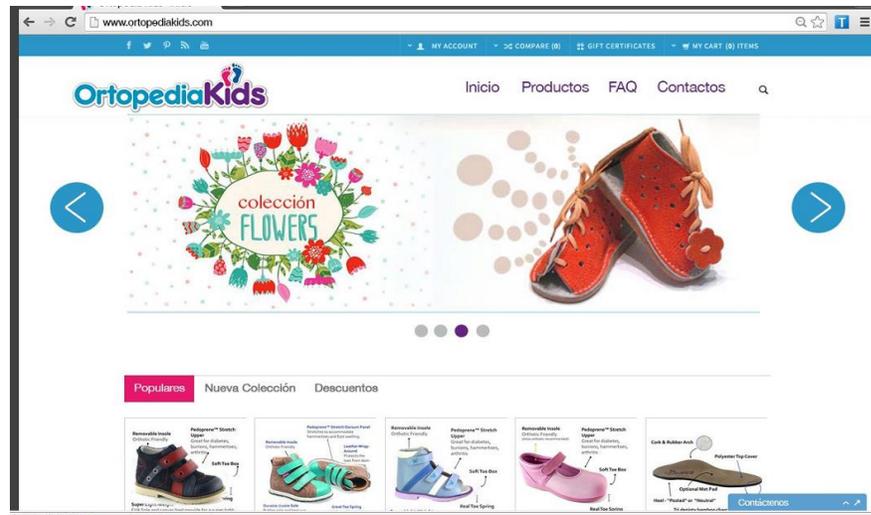
Los competidores dan a conocer sus modelos de calzados mediante su propia página web, beneficios, costos, etc.

5.3.4.4.6.3 Diseño e Implementación de la Página Web (Inglés-Español-Idioma del Mercado Meta)

La compañía tendría su propia página web en español, para todo el territorio ecuatoriano. En el futuro se piensa realizar una página en inglés para vender el calzado fuera del país. A continuación se mostrará la página web de Ortopedia Kids.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Ilustración 17: Página web



Elaborado por: El autor

5.3.4.4.7 Estrategias de Marketing a través de Redes Sociales

5.3.4.4.7.1 Análisis de la Promoción Electrónica de los Competidores

Dentro de la industria y mercado del calzado ortopédico existen competidores directos, pero solo uno de los cuatro adversarios (Calzado Ortopédico Freire) maneja promoción electrónica a través de redes sociales como: Facebook y Página web. Esto da apertura a captar mercado por medio de Instagram y Twitter, ya que son los medios sociales que se están utilizando en la actualidad.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

5.3.4.4.7.2 Diseño e Implementación de Fans Pages, en Redes Sociales (Inglés-Español-Idioma del Mercado Meta)

Ilustración 18: Fans Pages



Elaborado por: El autor

5.3.4.4.7.3 Marketing Social

La compañía se encargará de cuidar a sus clientes, les brindará charlas terapeutas como rehabilitaciones para los niños.

A demás le dará tips sobre el cuidado del calzado, ya que cuidaría la economía del cliente.

5.3.4.5 Ámbito Internacional

5.3.4.5.1 Estrategia de Distribución Internacional

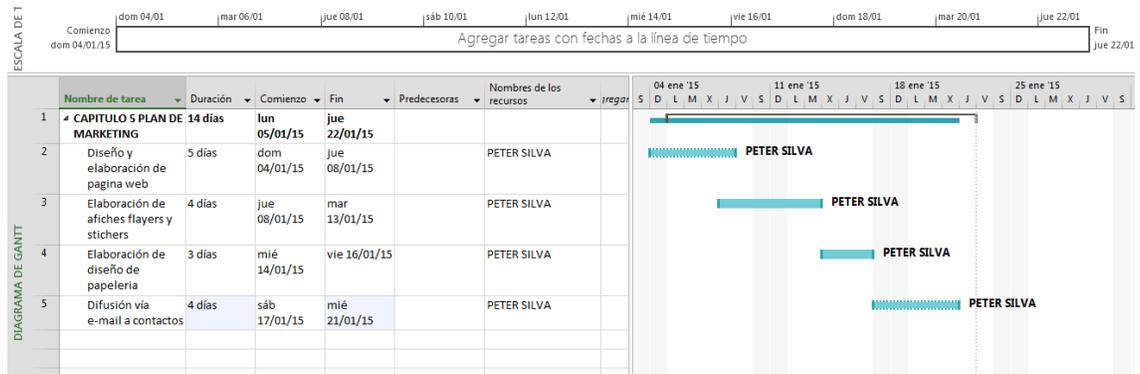
Este punto no aplica, Ortopedia kids solo se va a comercializar en el Ecuador.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

5.3.4.5.2 Estrategias de Precio Internacional

5.3.5 Cronograma

Ilustración 19 Cronograma de Marketing



Elaborado por: El autor

5.3.6 Presupuesto de Marketing: Costo de Venta, Costo de Publicidad y Promoción, Costo de Distribución, Costo del Producto, Otros.

Tabla 10: Presupuesto de Marketing

TIPOS	COSTOS
PAGINA WEB	\$ 1.200,00
AFICHES	\$ 120,00
ROLL UP	\$ 80,00
LANZAMIENTO DEL PRODUCTO	\$ 1.500,00
ANUNCIOS EN PERIODICO	\$ 500,00
FOLLETERÍA INFORMATIVA	\$ 160,00
PUNTOS DE INFORMACION	\$ 360,00
CAMISETAS DEL PERSONAL	\$ 126,00
FERIA ARTSENAL	\$ 600,00
TOTAL	\$ 4.646,00

Elaborado por: El autor

**“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y
FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL.”**

CAPÍTULO 6

PLAN OPERATIVO

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

CAPÍTULO 6

6 PLAN OPERATIVO

6.1 Producción

En este punto se procederá a explicar el proceso productivo de la compañía Ortopedia Kids S.A.

6.1.1 Proceso Productivo

En este punto se detallará la producción y tiempo para la elaboración de un par de calzados ortopédicos:

- Primero se almacena la materia prima cuero, el cual posteriormente será utilizado en el área del corte.
- En el área de corte y destallado se seleccionan los moldes, luego se procede a cortar el cuero de acuerdo a los requerimientos establecidos para que posteriormente las piezas cortadas sean trasladadas a la destalladora para doblar los filos de acuerdo al modelo del calzado, duración 5 minutos.
- En la sección de armado se utiliza la maquina pulidora ya que básicamente esta herramienta sirve para dar forma a la suela según los requerimientos médicos de cada cliente, duración 2 minutos.
- En el área de bordado se utiliza la maquina bordadora a cargo de una persona capacitada para colocar los diseños del calzado ortopédico en la caña del botín previamente cortada, duración 1 minuto.
- En el área de aparado se colocan las piezas que ya están listas para coser, luego estas regresan al área de armado para unir y pegar pieza por pieza hasta darle forma al producto quedando así listo para la costura final, duración 10 minutos.
- En el área de etiquetado y empaçado el producto es revisado minuciosamente quedando listo para poner las respectivas

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

etiquetas y cajas, para posteriormente ser ubicado en el almacén de producto terminado, duración 2 minutos.

6.1.2 Infraestructura: Obra Civil, Maquinarias y Equipos

La infraestructura de la fábrica donde se producirán los calzados ortopédicos, contarían con las siguientes maquinarias: Destalladora, máquina de aparado, máquina bordadora, pulidora, sillas, teléfonos, aire acondicionado, escritorios, archivadores, etc. Equipos de computación serían: laptop, computadora de escritorio, impresora, router. Estos equipos se detallarán en el presupuesto de la compañía.

6.1.3 Mano de Obra

La compañía como es fabricante contará con el 50% de intelecto del artesano, ya que son las personas que construyen el calzado y encargados de darle un excelente acabado al mismo.

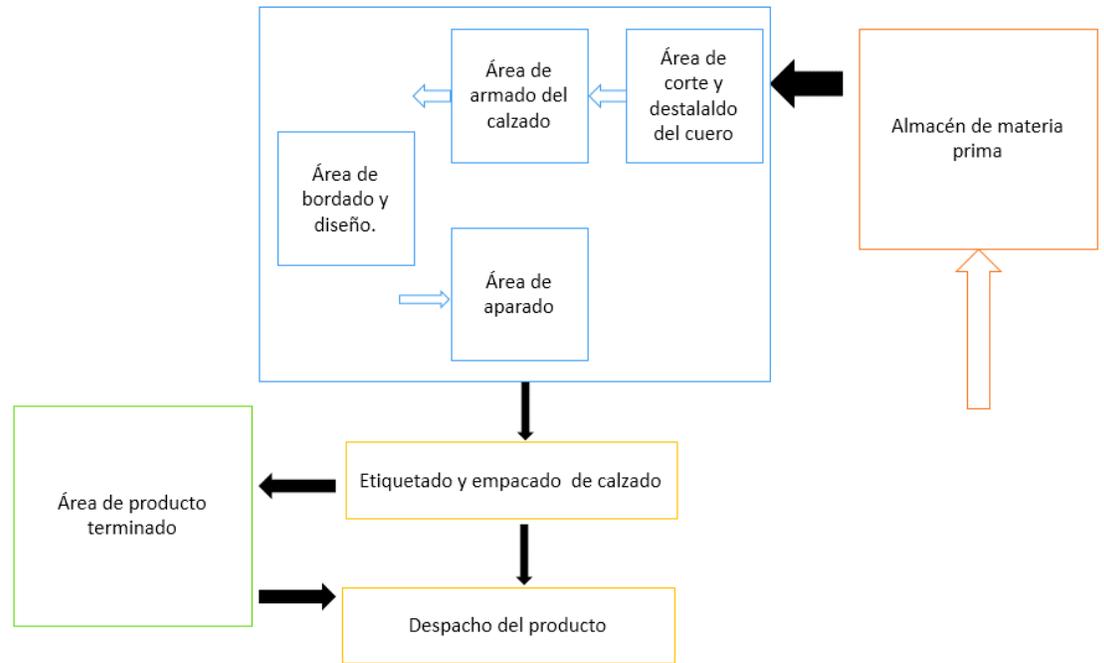
6.1.4 Capacidad Instalada

La capacidad instalada de la fábrica del proyecto que es una micro-empresa de producción de calzado ortopédico con diseños infantiles, de acuerdo a la infraestructura se podrá producir 420 pares de zapatos mensuales.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

6.1.5 Flujogramas de Procesos

Ilustración 20: Flujo de Procesos



Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

6.1.6 Presupuesto

El presupuesto de la compañía se detallará a continuación:

Tabla 11: Presupuesto

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO (USD.)	Valor incl. IVA	Cantidad	TOTAL (USD.)
Vehículos				
Furgoneta Mini van Chery	\$ 13.500,00	\$ 15.120,00	1	\$ 15.120,00
Muebles y enseres				
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO (USD.)	Valor incl. IVA	Cantidad	TOTAL (USD.)
Escritorios	\$ 150,00	\$ 168,00	2	\$ 336,00
Sillas Ergonómicas de escritorio	\$ 75,00	\$ 84,00	5	\$ 420,00
Silla Ejecutivas	\$ 40,00	\$ 44,80	5	\$ 224,00
Tablero modular para ventas	\$ 460,00	\$ 515,20	3	\$ 1.545,60
Archivadores aereos	\$ 125,00	\$ 140,00	1	\$ 140,00
Vitrinas	\$ 500,00	\$ 560,00	4	\$ 2.240,00
Counter	\$ 1.230,00	\$ 1.377,60	1	\$ 1.377,60
Subtotal				\$ 6.283,20
Equipos				
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO (USD.)	Valor incl. IVA	Cantidad	TOTAL (USD.)
Destalladora	\$ 2.500,00	\$ 2.800,00	1	\$ 2.800,00
Maquina de aparado	\$ 650,00	\$ 728,00	1	\$ 728,00
Maquina Bordadora	\$ 6.500,00	\$ 7.280,00	1	\$ 7.280,00
Maquina pulidora	\$ 1.252,00	\$ 1.402,24	1	\$ 1.402,24
Aire acondicionado	\$ 1.000,00	\$ 1.120,00	1	\$ 1.120,00
Copiadora/Impresora	\$ 370,00	\$ 414,40	1	\$ 414,40
Teléfonos Ejecutivos Panasonic	\$ 60,00	\$ 67,20	3	\$ 201,60
Subtotal				\$ 13.946,24
Equipos de computo				
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO (USD.)	Valor incl. IVA	Cantidad	TOTAL (USD.)
Computadora de escritorio	\$ 650,00	\$ 728,00	2	\$ 1.456,00
Laptop	\$ 850,00	\$ 952,00	1	\$ 952,00
Router	\$ 80,00	\$ 89,60	2	\$ 179,20
Subtotal				\$ 2.587,20
ACTIVOS FIJOS				37.936,64

Elaborado por: El autor

6.2 Gestión de Calidad

6.2.1 Procesos de planeación de calidad

El proceso de planeación de calidad será antes de que el producto salga de la fábrica, el mismo tendrán una rigurosa inspección por parte del inspector de

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

control de calidad, así los clientes comprarían calzados de mejor estética y calidad.

6.2.2 Beneficios de las acciones proactivas

A continuación se nombrará los beneficios de las acciones proactivas:

- Mejora constante de los diseños.
- El cliente tenga un casillero de sugerencias para opiniones sobre el producto.
- El cliente vea a Ortopedia Kits como solución para su tratamiento.
- Realizar asesoramientos en el punto de venta sobre calzados ortopédicos.

6.2.3 Políticas de calidad

Las políticas de calidad de la compañía serán las siguientes:

- Realizar un buen producto con materia prima de calidad, utilizando maquinarias con tecnología de punta para obtener un excelente acabado.
- Asesorar al cliente satisfecho sobre el buen uso de producto.
- Otorgarle al cliente una garantía por el producto.

6.2.4 Procesos de control de calidad

La compañía realizará estudios mediante un colaborador que tiene el cargo de control de calidad, el será el encargado de implementar a medida que pase el tiempo el proceso.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

6.2.5 Certificaciones y Licencias

La compañía en sus inicios no va a adquirir certificaciones, se basará las políticas internas de la compañía, en el futuro se analizará obtener certificaciones y licencias para realizar más diseños infantiles.

6.2.6 Presupuesto

La compañía va a invertir en camisetas para los colaboradores y equipos de protección para los obreros de la fábrica de calzado, se estipula invertir \$126,00.

6.3 Gestión Ambiental

6.3.1 Procesos de planeación ambiental

- La compañía tendrá como política reutilizar el papel del área administrativa y cartones del área de la fábrica.
- Ahorrar energía eléctrica cuando los equipos no sean utilizados.
- En la compañía se realizará campañas para el buen uso del agua.
- Se colocará tachos para seleccionar los desperdicios.

6.3.2 Beneficios de las acciones proactivas

La compañía buscará ayudar al medio ambiente:

- Introducir una cultura diferente al colaborador al momento de ahorrar energía eléctrica.
- Clasificar los desechos.
- Evitar que en la empresa exista tóxicos o contaminantes en el suelo.

6.3.3 Políticas de protección ambiental

A continuación se detallará las políticas de protección ambiental:

- Seleccionar los desechos en tachos de colores.
- Se realizará mantenimientos a los equipos de computación y a las maquinarias para que no consuma mucha energía.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

- Adoptar los requerimientos ambientales del país.
- Instruir al personal sobre las políticas ambientales de la compañía.
- Los proveedores de la compañía deben de cumplir con los estándares ambientales que rige el país.

6.3.4 Procesos de control de calidad

El control de calidad de la compañía, se analizará a medida que pase el tiempo y la producción vaya aumentando, el cual reflejará parte de materia prima que no será reutilizable y se transformará en desechos.

6.3.5 Logística Verde

La compañía diseñará un proceso de logística verde, el cual indicará clasificación de los desechos, ahorro de energía en todas la aéreas de la compañía, mantenimientos preventivos a la furgoneta donde se trasladará los calzados, mantenimiento las maquinarias, entre otros.

6.3.6 Certificaciones y Licencias

La compañía por el momento no va a adquirir ningún tipo de certificaciones y licencias debido al alto costo de las mismas.

6.3.7 Presupuesto

La compañía va a invertir en tachos recicladores ubicados en diferentes aéreas de la compañía, a continuación se detalla en siguiente cuadro:

Tabla 12: Presupuesto de gestión ambiental

Detalle	Cantidad	Costos unitario	Costo total
Tachos de reciclaje	4	\$ 10,00	\$ 40,00

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

6.4 Gestión de Responsabilidad Social

En este punto se detallará la contribución de la empresa a la sociedad.

6.4.1 Procesos de planeación del Modelo Empresarial de Responsabilidad Social

La compañía contribuirá con a la sociedad acatando las leyes ecuatorianas, prevaleciendo los derechos humanos, cuidado del medio ambiente y ser socialmente responsable.

6.4.2 Beneficios de las acciones proactivas

Los beneficios proactivos serán los siguientes:

- Ayudar a la producción del país fabricando calzados que cumpla los objetivos de la matriz productiva.
- Ser reconocidos por el producto que ayuda en la salud de la sociedad.
- Obtener clientes que confíen en el producto.

6.4.3 Políticas de protección social

La compañía tendrá la siguiente política de protección social:

Sueldos y salarios: Los colaboradores tendrán un sueldo digno no inferior al sueldo básico más los beneficios que estipula la ley.

Opinión dentro de la Compañía: Los colaboradores podrán opinar en las reuniones que se los convoque, servirá para mejorar el ambiente laboral y sembrar un buen futuro para la compañía.

Capacitaciones: Se capacitará al personal constantemente para formar día a día profesionales prósperos.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Las políticas se publicarán en las instalaciones de la fábrica y en el punto de venta para que el personal tenga presente siempre hacia donde está dirigida la compañía.

6.4.4 Certificaciones y Licencias

La compañía por el momento no va a adquirir ningún tipo de certificaciones y licencias debido al alto costo de las mismas.

6.4.5 Presupuesto

La compañía no va a añadir gastos extra a los que ya están estipulados, tampoco se va a adquirir ningún tipo de licencia.

6.5 Balanced Scorecard & Mapa Estratégico

Tabla 13: Balanced Score Card

Perspectivas	Objetivos	Indicadores	Metas	Iniciativas	Responsable
Financiera	Incrementar los ingresos de la compañía.	Incrementando las ventas	10%	Estrategia de ventas	Gerente General – Vendedor
Clientes	Cubrir la necesidad del cliente	Mejorar la atención al cliente	15%	Capacitación al personal	Gerente General
Procesos Internos	Ser eficaz en el proceso de producción del calzado.	Evaluación del proceso	20%	Control de calidad al producto terminado	Control de Calidad
Aprendizaje	Construir un equipo de trabajo con experiencia en la materia.	Evaluación al personal	20%	Evaluación al personal	Gerente General

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Ilustración 21: Mapa Estratégico



Elaborado por: El autor

6.6 Otros temas relacionados al plan operativo (tales como Estudio de Exportación, Construcción para un hotel, etc.)

Todos los temas relacionados al plan operativo fueron tratados en el mismo, por lo tanto no se añadirá más temas.

CAPÍTULO 7

ESTUDIO ECONÓMICO- FINANCIERO TRIBUTARIO

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

CAPÍTULO 7

7 ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO-TRIBUTARIO

7.1 Inversión Inicial

Este trabajo de titulación tendrá una inversión inicial de \$ 62.026,86, estos precios de activos fijos, diferidos, corriente, a continuación encontrará el detalle adjunto.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Tabla 14: Inversión Inicial

INVERSIÓN INICIAL				
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO (USD.)	Valor incl. IVA	Cantidad	TOTAL (USD.)
Vehículos				
Furgoneta Mini van Chery	\$ 13.500,00	\$ 15.120,00	1	\$ 15.120,00
Muebles y enseres				
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO (USD.)	Valor incl. IVA	Cantidad	TOTAL (USD.)
Escritorios	\$ 150,00	\$ 168,00	2	\$ 336,00
Sillas Ergonómicas de escritorio	\$ 35,00	\$ 39,20	5	\$ 196,00
Silla Ejecutivas	\$ 40,00	\$ 44,80	5	\$ 224,00
Tablero modular para ventas	\$ 460,00	\$ 515,20	3	\$ 1.545,60
Archivadores aereos	\$ 125,00	\$ 140,00	1	\$ 140,00
Vitrinas	\$ 500,00	\$ 560,00	4	\$ 2.240,00
Perchas	\$ 1.230,00	\$ 1.377,60	1	\$ 1.377,60
Subtotal				\$ 6.059,20
Equipos				
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO (USD.)	Valor incl. IVA	Cantidad	TOTAL (USD.)
Destalladora	\$ 2.500,00	\$ 2.800,00	1	\$ 2.800,00
Maquina de aparado	\$ 650,00	\$ 728,00	1	\$ 728,00
Maquina Bordadora	\$ 6.500,00	\$ 7.280,00	1	\$ 7.280,00
Maquina pulidora	\$ 1.252,00	\$ 1.402,24	1	\$ 1.402,24
Aire acondicionado	\$ 1.000,00	\$ 1.120,00	1	\$ 1.120,00
Copiadora/Impresora	\$ 370,00	\$ 414,40	1	\$ 414,40
Teléfonos Ejecutivos Panasonic	\$ 60,00	\$ 67,20	3	\$ 201,60
Subtotal				\$ 13.946,24
Equipos de computo				
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO (USD.)	Valor incl. IVA	Cantidad	TOTAL (USD.)
Computadora de escritorio	\$ 650,00	\$ 728,00	2	\$ 1.456,00
Laptop	\$ 850,00	\$ 952,00	1	\$ 952,00
Router	\$ 80,00	\$ 89,60	2	\$ 179,20
Subtotal				\$ 2.587,20
ACTIVOS FIJOS				37.712,64
Gastos de Constitución				
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO (USD.)	Valor incl. IVA	Cantidad	TOTAL (USD.)
Honorarios abogado	350,00	350,00	1	350,00
Elevación como Escritura Pública ante un notario	1.150,00	1.150,00	1	1.150,00
Inscripción de nombramientos en registro mercantil	100,00	100,00	1	100,00
Inscripción de escritura de constitución en registro mercantil	200,00	200,00	1	200,00
Subtotal				1.800,00
Gastos Preoperacionales				
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO (USD.)	Valor incl. IVA	Cantidad	TOTAL (USD.)
Registro de marca de servicio y nombre comercial	224,00	224,00	1	224,00
Adecuaciones	2.100,00	2.100,00	1	2.100,00
Alquiler	700,00	700,00	3	2.100,00
Seguros		0,00		0,00
Permisos Municipales y Cuerpo de Bomberos	300,00	300,00	1	300,00
Subtotal				4.724,00
ACTIVOS DIFERIDOS				6.524,00
ACTIVO CORRIENTE				17.790,22
CONTINGENCIA				
TOTAL DE INVERSIÓN				62.026,86

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

7.1.1 Tipo de Inversión

7.1.1.1 Fija

La inversión de activos fijos es de \$37.712,64, que tiene un 60,80%, los mismos serán se basa en la adquisición de vehículo, muebles y encerres, maquinarias, equipo de cómputo.

7.1.1.2 Diferida

Los activos diferidos de la compañía es \$6.524,00, tiene un 10,52% de los activos totales, este valor constituyen en los gastos pre operacionales y documentación necesaria para poner en marcha la empresa.

7.1.1.3 Corriente

Los activos corrientes son de \$ 17.790,22, los cuales son destinados para el capital de trabajo, para que empresa pueda cancelar sueldos y salarios los primero quince días de operación, los activos corrientes tienen un 28,68% de incidencia del total de los activos.

A continuación adjunto tabla que detalla los totales y porcentajes de los activos:

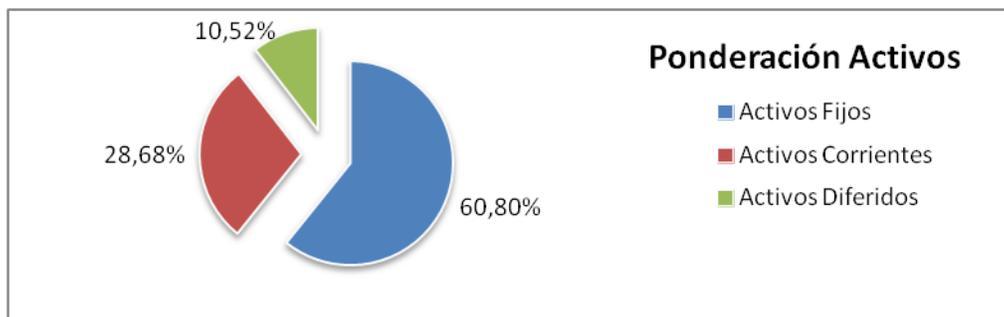
Tabla 15 : Ponderación de Activos

Activos Fijos	37.712,64	Activos Fijos	60,80%
Activos Corrientes	17.790,22	Activos Corrientes	28,68%
Activos Diferidos	6.524,00	Activos Diferidos	10,52%
TOTAL ACTIVOS	62.026,86		

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Ilustración 22: Ponderación de activos



Elaborado por: El autor

7.1.2 Financiamiento de la Inversión

7.1.2.1 Fuentes de Financiamiento

El financiamiento para poner en marcha esta compañía será de aportaciones por parte de los 3 accionistas, el total de los recursos de accionistas serán de \$18.608,06 y el restante lo conseguirán realizando préstamo a la CFN de \$43.418,80, con la tasa de interés del 10,50%.

Tabla 16: Fuente de financiamiento

		30%	70%	
PONDERACION DE ACCIONISTAS				
DESCRIPCION	%	VALOR	PRESTAMO	APORTE ACCIONISTAS
Socio 1	45%	\$ 8.373,63	\$ 43.418,80	\$ 18.608,06
Socio 2	28%	\$ 5.210,26		
Socio 3	27%	\$ 5.024,18		
INVERSION		\$ 18.608,06		

.Elaborador por: El autor

7.1.2.2 Tabla de Amortización

Como se mencionó en el punto anterior se realizó un préstamo en la CFN de \$42.735,60, con la tasa de interés del 10,50%, se realizarán pagos trimestrales, con una tasa trimestral del 3,63%, el tiempo de duración del préstamo será de 5 años.

A continuación se adjunta tabla de amortización:

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Tabla 17: Tabla de amortización

* Tabla de amortización Deuda

Préstamo

Monto :	43.418,80
Tasa	10,50%
Pago:	trimestral
Tiempo de deuda:	5 años
Modo de pago:	PFP
1 periodos de gracia pago capital	

Tasa trimestral: 2,63%

Anualidad:

2.932

Año	T	Pi	Pk	PFP	K
1	T0	-	0	-	43.419
	T1	1.140	0	1.140	43.419
	T2	1.140	0	1.140	43.419
	T3	1.140	0	1.140	43.419
	T4	1.140	0	1.140	43.419
2	5	1.140	2.219	3.358	41.200
	6	1.082	2.277	3.358	38.924
	7	1.022	2.337	3.358	36.587
	8	960	2.398	3.358	34.189
3	9	897	2.461	3.358	31.728
	10	833	2.525	3.358	29.203
	11	767	2.592	3.358	26.611
	12	699	2.660	3.358	23.951
4	13	629	2.730	3.358	21.222
	14	557	2.801	3.358	18.421
	15	484	2.875	3.358	15.546
	16	408	2.950	3.358	12.596
5	17	331	3.028	3.358	9.568
	18	251	3.107	3.358	6.461
	19	170	3.189	3.358	3.272
	20	86	3.272	3.358	0

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Elaborado por: El autor

7.1.3 Cronograma de Inversiones

El cronograma se detalla la inversión que se realizará los 3 primeros meses de funcionamiento de la compañía, el mismo que se mostrará a continuación.

Tabla 18: Cronograma de Inversión

CRONOGRAMA DE INVERSIONES				
	MES 1	MES 2	MES 3	TOTAL
Alquiler	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 2.100,00
Constitucion de la compania	\$ 1.800,00			\$ 1.800,00
Registro de marca de servicio y nombre comercial	\$ 224,00			\$ 224,00
Permisos Municipales y Cuerpo de Bomberos	\$ 300,00			\$ 300,00
Adecuaciones	\$ 2.100,00			\$ 2.100,00
Gastos de Publicidad	\$ 1.548,66	\$ 1.548,66	\$ 1.548,68	\$ 4.646,00
Gastos de constitución	\$ 1.800,00			\$ 1.800,00
Muebles y Enceres		\$ 6.059,20		\$ 6.059,20
Vehículo		\$ 15.120,00		\$ 15.120,00
Equipos	\$ 13.946,24			\$ 13.946,24
Depósito de Capital de Trabajo			\$ 6.524,00	\$ 6.524,00
TOTAL	\$ 22.418,90	\$ 23.427,86	\$ 8.772,68	\$ 54.619,44

Elaborado por: El autor

7.2 Análisis de Costos

El análisis de costos se divide en costos fijos y variables, los mismos que se detallarán a continuación.

7.2.1 Costos Fijos

El presente trabajo de titulación posee costos fijos los cuales son: Gastos administrativos, Gastos de marketing, Gastos financieros y Depreciación y amortización, los mismos son parte importante para la compañía, ya que así se venda o no el producto siempre tendrá que cubrir estos gastos. Los costos fijos de la compañía se detallarán en la siguiente tabla:

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Tabla 19: Costos fijos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$82.604,10	\$86.734,30	\$91.071,01	\$95.624,57	\$100.405,79
GASTOS DE MARKETING	\$4.646,00	\$4.816,51	\$4.993,27	\$5.176,53	\$5.366,51
GASTOS FINANCIEROS	\$4.558,97	\$4.203,40	\$3.195,45	\$2.077,43	\$837,31
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	\$ 10.606,10	\$ 10.606,10	\$ 10.606,10	\$ 7.723,97	\$ 7.723,97
TOTAL COSTOS FIJOS	\$102.415,17	\$106.360,31	\$109.865,84	\$110.602,49	\$114.333,57

Elaborado por: el autor

7.2.2 Costos Variables

El único costo variable que tendría la compañía será el consumo de gasolina del vehículo, el cual se transporta el calzado al punto de venta.

Tabla 20: Costos variables

Costos Variables	
Consumo de gasolina mensual de la mini Van Chery	\$80,00

Elaborado por: el autor

7.2.2.1 Costos de Producción

Los costos de producción serán los mismos en las tallas de calzados ortopédicos 24 – 26 -28 serán los mismos, ya que utilizan la misma cantidad de materia prima para fabricar estas tres tallas de calzado.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Tabla 21: Costos de producción

LISTADO DE TODA LA MATERIA PRIMA PARA LA PRODUCCIÓN DE CALZADO ORTOPEDICO	TALLA 24			TALLA 26			TALLA 28		
	Costo Unit	CANTIDAD	TOTAL	Costo Unit	CANTIDAD	TOTAL	Costo Unit	CANTIDAD	TOTAL
Gastos en Materia Prima									
CUERO RUSO POR PIE	3,00	1	\$ 3,00	3,00	1	\$ 3,00	3,00	1	\$ 3,00
SUELA	3,50	1	\$ 3,50	3,50	1	\$ 3,50	3,50	1	\$ 3,50
PLANTILLA ESPANDIBLE	3,60	1	\$ 3,60	3,60	1	\$ 3,60	3,60	1	\$ 3,60
LIENZOS	3,15	1	\$ 3,15	3,15	1	\$ 3,15	3,15	1	\$ 3,15
CONTRA FUERTE	3,60	1	\$ 3,60	3,60	1	\$ 3,60	3,60	1	\$ 3,60
PUNTERAS	3,00	1	\$ 3,00	3,00	1	\$ 3,00	3,00	1	\$ 3,00
CERCOS	2,50	1	\$ 2,50	2,50	1	\$ 2,50	2,50	1	\$ 2,50
FIBRAS \$28 LA PLACHA	2,80	1	\$ 2,80	2,80	1	\$ 2,80	2,80	1	\$ 2,80
PASADORES	0,10	1	\$ 0,10	0,10	1	\$ 0,10	0,10	1	\$ 0,10
HILO NAILON #2	0,28	1	\$ 0,28	0,28	1	\$ 0,28	0,28	1	\$ 0,28
DISEÑOS INFANTILES	3,00	1	\$ 3,00	3,00	1	\$ 3,00	3,00	1	\$ 3,00
EMPAQUE DE CARTÓN	0,36	1	\$ 0,36	0,36	1	\$ 0,36	0,36	1	\$ 0,36
MANO DE OBRA			\$ -			\$ -			\$ -
TOTAL			\$ 28,89			\$ 28,89			\$ 28,89
	COSTO UNITARIO PROMEDIO:		\$ 28,89						

Elaborado por el autor

7.3 Capital de Trabajo

El capital de trabajo, indica todo lo que una empresa posee, a continuación adjunto tabla:

Tabla 22: Capital de trabajo

DESCRIPCION DE CAPITAL DE TRABAJO			
Gastos de personal = sueldos & beneficios de 1 mes			
Gastos de personal (1 mes) =		5.647,72	
Capital de trabajo= Gastos de personal + materias primas			
Inventario = 7 días de costo de venta			
INVENTARIO	COSTO VTA		TOTAL
	\$ 12.142,50		\$ 12.142,50
CAPITAL DE TRABAJO		\$ 17.790,22	
DESCRIPCION			TOTAL
CAJA			\$ 5.647,72
INVENTARIO			\$ 12.142,50
Subtotal capital de trabajo			\$ 17.790,22
TOTAL ACTIVO CORRIENTE			\$ 17.790,22

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

7.3.1 Costos de Operación

Los costos operacionales son los gastos que incluyen gastos de mantenimiento de la fábrica, combustible u otros gastos que incurran a los gastos mensuales que tiene la compañía.

Tabla 23: Costos de operación

Gastos Varios	
Rubros	Gastos Mensuales
Servicios Básicos	\$ 450,00
Seguro	\$ 96,78
Suministros de oficina	\$ 110,00
Mantenimiento de maquinarias	\$ 30,00
Mantenimiento de equipo de computo	\$ 25,00
Combustible y mantenimiento del vehículo	\$ 170,00
Servicios profesionales (Contador)	\$ 300,00
Total	\$ 1.181,78

Elaborado por: El autor

7.3.2 Costos Administrativos

Los costos administrativos están conformados por sueldos y salarios, servicios básicos, mantenimiento de maquinarias, mantenimiento de equipos de cómputo, mantenimiento y combustible del vehículo, matrícula y soat del vehículo, servicios profesionales (Contador), seguros y suministros de oficina, todos estos rubros son referente a la parte administrativa de la empresa, a continuación se detallarán los gastos administrativos.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Tabla 24: Costos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Descripcion	Mensual	Valor
Gastos de personal		\$ 5.647,72
Servicios Básicos Administrativos		\$ 450,00
Mantenimiento Maquinarias y equipos		\$ 30,00
Mantenimiento Equipos de Computo		\$ 25,00
Mantenimiento y Combustible Vehículo		\$ 170,00
Matrícula y SOAT Vehículo		\$ 54,17
Contador (Servicios profesionales)		\$ 300,00
Seguros		\$ 96,78
Suministros de oficina		\$ 110,00
TOTAL		\$ 6.883,67

Elaborado por: El autor

7.3.3 Costos de Ventas

Los costos de ventas incluyen a los costos de marketing, ya que utilizando estas estrategias permite que el producto se dé a conocer y sea con mayor facilidad su comercialización.

Tabla 25: Costos de Ventas

TIPOS	COSTOS
PAGINA WEB	\$ 1.200,00
AFICHES	\$ 120,00
ROLL UP	\$ 80,00
LANZAMIENTO DEL PRODUCTO	\$ 1.500,00
ANUNCIOS EN PERIODICO	\$ 500,00
FOLLETERÍA INFORMATIVA	\$ 160,00
PUNTOS DE INFORMACION	\$ 360,00
CAMISETAS DEL PERSONAL	\$ 126,00
FERIA ARTSENAL	\$ 600,00
TOTAL	\$ 4.646,00

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

7.3.4 Costos Financieros

La siguiente tabla refleja los intereses anuales durante 5 años de la deuda con la CFN.

Tabla 26: Costos Financieros

Intereses anuales					
Años	2015	2016	2017	2018	2019
Pago de Intereses	\$ 4.559,00	\$ 4.203,00	\$ 3.195,00	\$ 2.077,00	\$ 837,00

Elaborado por: El autor

7.4 Análisis de Variables Críticas

7.4.1 Determinación del Precio: Mark Up y Márgenes.

El Mark up se lo obtiene restando el precio de venta al público y el costo de venta de la producción, la tabla que se presenta a continuación muestra el mark up de las tres tallas que va a comercializar ortopedia Kids.

Tabla 27: Mark up

Mark UP				
Línea de productos	PVP	Costo Venta	Mark Up	Margen
Calzado ortopédico tallas 24 -26-28	\$ 60,00	\$ 28,89	\$ 31,11	52%

Elaborado por: El autor

7.4.2 Proyección de Costos e Ingresos en función de la proyección de Ventas

El presente trabajo de titulación realiza un incremento en sus ventas anuales en un 3% en el segundo año de operación, tomando en cuenta la inflación del 3,67%

Tabla 28: Proyección de ventas

AÑOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	\$277.420,00	\$296.229,35	\$316.314,00	\$337.760,41	\$360.660,90
TOTAL COSTOS DE VENTA	\$133.567,46	\$142.476,40	\$151.979,58	\$162.116,62	\$172.929,80
UTILIDAD BRUTA DE VENTAS	\$ 143.852,54	\$ 153.752,95	\$ 164.334,42	\$ 175.643,79	\$ 187.731,10

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

7.4.3 Determinación del Punto Óptimo de Producción por medio de análisis marginales.

La compañía para comenzar sus actividades comerciales iniciará fabricando 420 calzados, que da un total anual de 5044 pares de zapatos, se ha proyectado a 5 años, se ha considerado como el punto óptimo de producción.

7.4.4 Análisis de Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se calcula para saber cuánto se debe de vender para no perder ni ganar, Ortopedia Kids debe de vender 3.292 calzados al año para no perder ni ganar.

Tabla 29: Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO DE PRODUCTOS							
TIPO DE PRODUCTOS	PVP	% EN VENTAS	CTO.VARIABLE UNIT	CONTRIBUCION MARG	PONDERACIÓN		CONTRIBUCION MARGINAL PROMEDIO
CALZADO ORTOPÉDICO	60,00	100%	\$ 28,89	31,11	31,11		
CONTRIBUCION MARGINAL PROMEDIO							31,11
PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	COSTOS FIJOS / C M P	
	3.292	3.419	3.532	3.555	3.675		

Elaborado por: El autor

7.5 Entorno Fiscal de la Empresa

7.5.1 Planificación Tributaria

Ortopedia Kids S.A va a cumplir con las normas impuestas por el Servicio de rentas internas (SRI) y Súper intendencia de compañía, para poder tener toda la documentación en regla y evitar problemas tributarios de cualquier índole.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

7.5.1.1 Generalidades (Disposiciones normativas)

La compañía tiene que cumplir con sus obligaciones tributarias como: pago de impuestos, declaración de gastos entre otros.

7.5.1.2 Minimización de la carga fiscal

La minimización de la carga fiscal obteniendo menor utilidad realizando un incremento en los gastos de la compañía, amortizando y depreciando los activos diferidos de la misma.

7.5.1.3 Impuesto a la Renta

El impuesto a la renta establecido en el año 2015 es de 22%, se tiene este valor una vez de haber realizado el respectivo cálculo de la utilidad de la compañía. A continuación se anexa tabla:

Tabla 30: Impuesto a la renta

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
IMPUESTO A LA RENTA (22%)	\$7.748,79	\$8.862,42	\$10.185,62	\$12.162,72	\$13.725,34

Elaborado por: El autor

7.5.1.4 Impuesto al Valor Agregado

La compañía Ortopedia Kids S.A cobrará el 12% del Impuesto del Valor Agregado (IVA) por cada venta de calzado ortopédico, este valor que se cobrará es exclusivamente para el estado.

7.5.1.5 Impuestos a los Consumos Especiales

Este punto no aplica para la actividad de la empresa Ortopedia Kids, ya que comercializará calzados ortopédicos.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

7.5.1.6 Impuestos, Tasas y Contribuciones Municipales

La compañía para comenzar su actividad como tal, pagará el valor de \$300,00 en los gastos de permisos municipales, impuestos y tasas.

7.5.1.7 Impuestos al Comercio Exterior

Ortopedia Kids S.A no aplica en este punto, ya que no va a exportar su producto.

7.5.1.8 Impuestos a la Salida de Divisas

La compañía no aplica en este punto, ya que es una nueva empresa en el mercado y aún no tiene relaciones internacionales.

7.5.1.9 Impuestos a los Vehículos Motorizados

La compañía pagará el impuesto del 1% al SRI en el momento de la matriculación del vehículo.

7.5.1.10 Impuestos a las Tierras Rurales (aplica solo proyectos rurales)

Este punto no aplica para la compañía, por el motivo de que las instalaciones de la misma estarían ubicadas en la zona urbana.

7.6 Estados Financieros proyectados

7.6.1 Balance General Inicial

La compañía Ortopedia Kids muestra su estado de situación inicial, en este balance se detalla los activos, pasivos y patrimonios, total activos es de \$62.026,86, Pasivos conformado por el préstamo bancario \$43.418,80 y el capital de los accionistas es de \$18.608,06.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Tabla 31: Balance general

Balance Inicial	
Activos	
Caja	\$ 5.647,72
Inventario	\$ 12.142,50
Vehículo	\$ 15.120,00
Instalaciones	\$ 0,00
Equipos	\$ 13.946,24
Muebles y Enseres	\$ 6.059,20
Equipos de Computo	\$ 2.587,20
Act Diferidos	\$ 6.524,00
Menos Depreciacion Acumulada	\$ 0,00
Menos Amortizacion Acumulada	\$ 0,00
Total Activos	\$ 62.026,86
Pasivos	
Prestamo Bancario	\$ 43.418,80
Capital	\$ 18.608,06
Utilidad Neta	
Utilidad Retenidas	
Total Pasivo + Patrimonio	\$ 62.026,86

Elaborado por: El autor

7.6.2 Estado de Pérdidas y Ganancias

A continuación se mostrará el estado de resultados proyectado a 5 años, el mismo que detalla el incremento de las ventas anualmente, el beneficio bruto menos todos los gastos da como resultado una utilidad operativa, una vez obtenida la utilidad neta se puede repartir las utilidades que le corresponde a los colaboradores.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Tabla 32: Estado de pérdidas y ganancia

<i>ESTADO DE RESULTADOS</i>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos netos	277.420	296.229	316.314	337.760	360.661
Costo de ventas	133.567	142.476	151.980	162.117	172.930
Beneficio Bruto	143.853	153.753	164.334	175.644	187.731
Gastos Administrativos	82.604	86.734	91.071	95.625	100.406
Gastos de Marketing	4.646	4.817	4.993	5.177	5.367
Depreciación y Amortización	10.606	10.606	10.606	7.724	7.724
BAIT	45.996	62.202	68.270	74.843	81.959
Gasto Financiero	4.559	4.203	3.195	2.077	837
Beneficio antes de impuestos	41.437	57.999	65.075	72.765	81.121
Participación trabajadores	6.216	7.109	8.170	9.756	11.010
Impuesto a la Renta	7.749	8.862	10.186	12.163	13.725
Beneficio neto o Utilidad neta	27.473	42.027	46.719	50.846	56.387
<i>Depreciaciones + Amortizaciones</i>	<i>10.606</i>	<i>10.606</i>	<i>10.606</i>	<i>7.724</i>	<i>7.724</i>
BAITDA	56.602	72.808	78.876	82.567	89.683
FLUJO NOMINAL	\$ 38.079,08	\$ 43.403,83	\$ 47.087,22	\$ 47.214,65	\$ 51.514,71

Elaborado por: El autor

7.6.2.1 Flujo de Caja Proyectado

A continuación se anexará flujo de caja, en el cual se ve reflejado el dinero real de la compañía, después de los gastos, depreciaciones y amortizaciones de la deuda. Se puede observar una proyección a 5 años que refleja el flujo nominal favorable en todos los años, aunque en el segundo año baja esto es debido al comienzo del pago de capital, la compañía a partir del tercer mes crece año a año el flujo nominal.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Tabla 33: Flujo de Caja

FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS PROYECTADOS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTA ANUAL	4.624	4.762	4.905	5.052	5.204
PRECIO DE VENTA	\$60,00	\$62,20	\$64,48	\$66,85	\$69,30
SUBTOTAL	\$277.420	\$296.229	\$316.314	\$337.760	\$360.661
FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS PROYECTADOS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	\$277.420,00	\$296.229,35	\$316.314,00	\$337.760,41	\$360.660,90
COSTOS					
Materias Primas	\$ 133.567,46	\$ 142.476,40	\$ 151.979,58	\$ 162.116,62	\$ 172.929,80
SUBTOTAL	\$133.567,46	\$142.476,40	\$151.979,58	\$162.116,62	\$172.929,80
TOTAL COSTOS DE VENTA	\$133.567,46	\$142.476,40	\$151.979,58	\$162.116,62	\$172.929,80
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$82.604,10	\$86.734,30	\$91.071,01	\$95.624,57	\$100.405,79
GASTOS DE MARKETING	\$4.646,00	\$4.816,51	\$4.993,27	\$5.176,53	\$5.366,51
GASTOS FINANCIEROS	\$4.558,97	\$4.203,40	\$3.195,45	\$2.077,43	\$837,31
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	\$ 10.606,10	\$ 10.606,10	\$ 10.606,10	\$ 7.723,97	\$ 7.723,97
TOTAL GASTOS	\$102.415,17	\$106.360,31	\$109.865,84	\$110.602,49	\$114.333,57
UTILIDAD ANTES DE REPARTICIÓN A TRABAJADORES	\$41.437,37	\$47.392,64	\$54.468,58	\$65.041,30	\$73.397,53
REPARTICIÓN A TRABAJADORES (15%)	\$6.215,61	\$7.108,90	\$8.170,29	\$9.756,19	\$11.009,63
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	\$35.221,77	\$40.283,74	\$46.298,29	\$55.285,10	\$62.387,90
IMPUESTO A LA RENTA (22%)	\$7.748,79	\$8.862,42	\$10.185,62	\$12.162,72	\$13.725,34
UTILIDAD/PÉRDIDA	\$27.472,98	\$31.421,32	\$36.112,67	\$43.122,38	\$48.662,56
DEPRECIACIONES + AMORTIZACIONES	\$10.606,10	\$10.606,10	\$10.606,10	\$7.723,97	\$7.723,97
PK (Pago de Capital)	\$0,00	\$9.229,70	\$10.237,64	\$11.355,67	\$12.595,79
RECUPERACIÓN CAPITAL DE TRABAJO					\$ 17.790,22
FLUJO NOMINAL	\$38.079,08	\$32.797,73	\$36.481,12	\$39.490,68	\$61.580,96
VALOR ACTUAL NETO (VAN)	\$ 32.728,05	\$ 24.227,63	\$ 23.161,63	\$ 21.549,10	\$ 28.881,15

3,0% incremento anual VTAS
3,67% Inflacion anual
5% Aumento de gastos Admin

Elaborado por: El autor

7.6.2.1.1 Indicadores de Rentabilidad y Costo del Capital

7.6.2.1.1.1 TMAR

El TMAR del proyecto es del 16,35%, obtenida por el promedio ponderado de los accionistas y del préstamo bancario, los accionistas tienen una participación del 30% y el préstamo bancario del 70%.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

7.6.2.1.1.2VAN

El VAN de la compañía ortopedia Kids es de \$61.032,58, este VAN es considerado positivo para que la idea de negocio sea factible.

7.6.2.1.1.3TIR

La TIR de la compañía es de 32,95%, demuestra que es un negocio rentable para los inversionistas.

ANÁLISIS ESCENARIO PROBABLE	
INVERSIÓN INICIAL	-62.026,86
VAN	\$ 61.032,58
TIR	32,95%
TMAR	16,35%
PAYBACK	12 meses

Elaborado por: El autor

7.6.2.1.1.4PAYBACK

El periodo para recuperar la inversión será de 12 meses, a continuación se anexa tabla:

Tabla 34: PayBack

PAYBACK			
PERIODOS	FLUJO	VP FLUJOS	ACUMULADO
0	-62.026,86		-62.026,86
1	38.079,08	\$ 36.225,52	(\$ 25.801,34)
2	32.797,73	\$ 31.995,65	\$ 6.194,31
3	36.481,12	\$ 36.481,12	\$ 42.675,43
4	39.490,68	\$ 39.490,68	\$ 82.166,11
5	61.580,96	\$ 61.580,96	\$ 143.747,07

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

7.7 Análisis de Sensibilidad Multivariable o de Escenarios Múltiples

7.7.1 Productividad

En este escenario se presentan 2 escenarios uno optimista y el otro pesimista, los mismos muestran un aumento y disminución del 10% del costo de ventas.

Tabla 35: Escenario de Ventas

Resumen de escenario	OPTIMISTA	NEUTRO	PESIMISTA
Valores actuales:	10%	0%	-10%
Celdas cambiantes:			
	-10%	10%	0%
Celdas de resultado:			
	\$ 53.377,76	\$ 55.523,42	\$ 54.447,77
	28,22%	29,52%	28,87%
			\$ 53.377,76
			28,22%

Elaborado por: El autor

7.7.2 Precio Mercado Local

Precio de mercado local no afectan a la compañía Ortopedia Kids S.A, por lo tanto no aplica en este inciso.

7.7.3 Precio Mercado Externo

La compañía no aplica en este punto, ya que no va a ingresar a este mercado.

7.7.4 Costo de Materia Prima

Los costos de materia prima no afectan a la compañía Ortopedia Kids S.A, por lo tanto no aplica en este inciso.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

7.7.5 Costo de Materiales Indirectos

Los costos de materiales indirectos no afectan a la compañía Ortopedia Kids S.A, por lo tanto no aplica en este inciso.

7.7.6 Costo de Suministros y Servicios

Los costos de suministros y servicios no afectan a la compañía Ortopedia Kids S.A, por lo tanto no aplica en este inciso.

7.7.7 Costo de Mano de Obra Directa

Los costos de mano de obra directa no afectan a la compañía Ortopedia Kids S.A, por lo tanto no aplica en este inciso.

7.7.8 Costo de Mano de Obra Indirecta

Los costos de mano de obra indirecta no afectan a la compañía Ortopedia Kids S.A, por lo tanto no aplica en este inciso.

7.7.9 Gastos Administrativos

Este escenario muestra en los dos escenarios un incremento y disminución del 10%, en la tabla adjunta se da a conocer la variación que no es muy significativa.

Tabla 36: Escenario de gastos administrativos

Resumen de escenario	PESIMISTA	NEUTRO	OPTIMISTA
Valores actuales:	10%	0%	-10%
Celdas cambiantes:			
0%	10%	0%	-10%
Celdas de resultado:			
\$ 54.447,77	\$ 53.471,50	\$ 54.447,77	\$ 55.416,05
28,87%	28,28%	28,87%	29,46%

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Elaborado por: El autor

7.7.10 Gastos de Ventas

Los gastos de ventas no afectan a la compañía Ortopedia Kids S.A, por lo tanto no aplica en este inciso.

7.7.11 Inversión en Activos Fijos

Los costos de inversión en activos fijos no afectan a la compañía Ortopedia Kids S.A, por lo tanto no aplica en este inciso.

7.7.12 Tasa de interés promedio (puntos porcentuales)

La tasa de interés no afecta a la compañía Ortopedia Kids S.A, por lo tanto no aplica en este inciso.

7.8 Balance General

A continuación se adjunta balance general con los activos, pasivos y patrimonios, el mismo que fue realizado proyectando a 5 años.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Tabla 37: Balance General

Balances Proyectados					
Activos	1	2	3	4	5
Caja	\$ 43.726,80	\$ 76.524,53	\$ 113.005,65	\$ 152.496,33	\$ 214.077,29
Inventario	\$ 12.142,50	\$ 12.142,50	\$ 12.142,50	\$ 12.142,50	\$ 12.142,50
Vehículo	\$ 15.120,00	\$ 15.120,00	\$ 15.120,00	\$ 15.120,00	\$ 15.120,00
Instalaciones	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Equipos	\$ 13.946,24	\$ 13.946,24	\$ 13.946,24	\$ 13.946,24	\$ 13.946,24
Muebles y Enseres	\$ 6.059,20	\$ 6.059,20	\$ 6.059,20	\$ 6.059,20	\$ 6.059,20
Equipos de Computo	\$ 2.587,20	\$ 2.587,20	\$ 2.587,20	\$ 2.587,20	\$ 2.587,20
Act Diferidos	\$ 6.524,00	\$ 6.524,00	\$ 6.524,00	\$ 6.524,00	\$ 6.524,00
Menos Depreciacion Acumulada	-\$ 9.301,30	-\$ 18.602,60	-\$ 27.903,90	-\$ 34.323,07	-\$ 40.742,24
Menos Amortizacion Acumulada	-\$ 1.304,80	-\$ 2.609,60	-\$ 3.914,40	-\$ 5.219,20	-\$ 6.524,00
Total Activos	\$ 89.499,84	\$ 111.691,46	\$ 137.566,48	\$ 169.333,19	\$ 223.190,18
Pasivos					
Prestamo Bancario	\$ 43.418,80	\$ 34.189,10	\$ 23.951,46	\$ 12.595,79	\$ 0,00
Capital	\$ 18.608,06	\$ 18.608,06	\$ 18.608,06	\$ 18.608,06	\$ 18.608,06
Utilidad Neta	\$ 27.472,98	\$ 31.421,32	\$ 36.112,67	\$ 43.122,38	\$ 66.452,78
Utilidad Retenidas		\$ 27.472,98	\$ 58.894,30	\$ 95.006,97	\$ 138.129,35
Total Pasivo + Patrimonio	\$ 89.499,84	\$ 111.691,46	\$ 137.566,48	\$ 169.333,19	\$ 223.190,18

Elaborado por: El autor

7.8.1 Razones Financieras

7.8.1.1 Liquidez

En la siguiente tabla se puede mostrar el capital de trabajo de la compañía, el mismo que contiene los activos corrientes y pasivos corriente, también se muestra los activos circulantes y pasivos circulantes proyectados a 5 años.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Tabla 38: Liquidez

ÍNDICES	FÓRMULAS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Índices de Líquidez						
Líquidez Corriente	Activo Circulante/Pasivo Circulante	3,12	3,20	4,37	5,55	7,36
Prueba Acida	Activo Circulante - Inventario/Pasivo Circulante	2,44	2,76	3,95	5,14	6,97
Capital de trabajo	Activo Circulante - Pasivo Circulante	37.954	60.986	96.517	134.994	195.494

Elaborado por: El autor

7.8.1.2 Gestión

En el siguiente cuadro se detalla el índice de gestión u operación proyectada a 5 años.

Tabla 39: Gestión

ÍNDICES	FÓRMULAS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Índices Operacionales						
Margen bruto	Utilidad Bruta/Ventas	51,85%	51,90%	51,95%	52,00%	52,05%
Margen utilidad Neta	Utilidad neta después Imp/ventas	9,90%	10,61%	11,42%	12,77%	13,49%
Gastos Administrativos/ Ventas	Gastos Administrativos/Ventas	29,78%	29,28%	28,79%	28,31%	27,84%
Gastos de ventas/ Ventas	Gastos de ventas/Ventas					
Margen operacional	Utilidad Operacional/Ventas	14,94%	16,00%	17,22%	19,26%	20,35%
Días de inventario	(360*Inventario)/Costo de ventas					

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

7.8.1.3 Endeudamiento

Este ratio mide el nivel de endeudamiento que tiene la empresa y la capacidad de pago de la misma.

Tabla 40: Endeudamiento

ÍNDICES	FÓRMULAS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Índices de Endeudamiento						
Apalancamiento	Total de Pasivos/Total de Activos	48,51%	31%	17%	7%	0%

Elaborado por: El autor

7.8.1.4 Rentabilidad

En la siguiente tabla detalla la capacidad que tiene este trabajo de titulación para generar utilidad

ÍNDICES	FÓRMULAS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Índices de Rentabilidad						
Eficiencia Económica (ROS)	Utilidad Neta/Ventas	9,90%	10,61%	11,42%	12,77%	13,49%
Eficiencia Operativa- Rotacion de Activos	Ventas/Total de Activos	3,10	2,65	2,30	1,99	1,62
ROE (Rendimiento del capital)	Utilidad Neta despues de Imp - Div sobre acc. Preferen /Capital Co	147,64%	168,86%	194,07%	231,74%	261,51%
ROA (Rendimiento sobre activos)	Utilidad Neta despues de Imp./ Total Activos	30,70%	28,13%	26,25%	25,47%	21,80%

Elaborado por: El autor

7.9 Conclusión Financiera

Las conclusiones financieras son las siguientes:

- La compañía logra tener un TIR y VAN aceptable, la TIR del 32,95% y el VAN de \$61.032,58 que son superiores a la TMAR que espera la compañía, la misma que es de 16,35%, cubriendo el financiamiento del

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

que representa el 70% de la inversión inicial, el mismo tendrá un retorno de una utilidad atractiva para la compañía.

- En el Payback demuestra el retorno del dinero en el primer año, esto es favorable para la empresa, ya según lo proyectado tendría utilidad a partir del segundo año de operación.

CAPÍTULO 8

PLAN DE CONTINGENCIA

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

CAPÍTULO 8

8 PLAN DE CONTINGENCIA

8.1 Plan de administración del riesgo

Este punto se trata sobre los riesgos internos y externos que la compañía podría tener desde su inicio, a estos riesgos buscarle solución para que la compañía a medida que pase el tiempo vaya contrarrestando estos problemas.

8.1.1 Principales riesgos

Los principales riesgos que tendría la compañía serían:

- Inexperiencia en el mercado
- Competidores
- Falta de recursos económicos para satisfacer el mercado
- Pérdida o robo de equipos

8.1.2 Reuniones para mitigar los riesgos

La compañía para mitigar los riesgos va a realizar reuniones bimestrales, en las cuales estarán presentes los socios y el personal completo que conformará ORTOPEDIA KIDS S.A, aquí se dará soluciones a posibles problemas laborales de cualquier índole.

8.1.3 Tormenta de ideas (brainstorming), listas de verificación (checklists)

La compañía realizará sesiones con sus colaboradores para poder recopilar ideas de cada uno de ellos, siempre buscando mejorar el ambiente laboral.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Para que esto se lleve a cabo se citará trimestralmente a los colaboradores para que puedan expresar sus sugerencias.

8.2 Planeación de la respuesta al riesgo

8.2.1 Monitoreo y control del riesgo

La compañía realizará constantes monitoreo de las funciones y obligaciones de cada colaborador. Se controlará los riesgos internos basándose en el reglamento interno de la compañía.

8.3 Plan de Contingencia y Acciones Correctivas

Esta compañía establecerá vínculos estratégicos con sus clientes, obteniendo la mayor atención por parte de ellos hacia el producto que se comercializará.

Se desarrollará nuevas estrategias de marketing en caso de disminución en las ventas para captar la mayor cantidad de clientes.

CAPÍTULO 9

CONCLUSIONES

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

9 CONCLUSIONES

Se puede considerar una vez realizado todo el análisis correspondiente a este trabajo de titulación se puede concluir lo siguiente:

- Este estudio cumple con los objetivos de la matriz productiva del Ecuador.
- Cumple con SINDE de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, que ayudará al producto a cumplir los objetivos de la matriz productiva.
- La propuesta a medida que pase el tiempo se volvería más interesante, debido a la necesidad que existe en el mercado y la ayuda que brindará a la sociedad con el producto.
- La compañía según el estudio cumple con todos los requisitos legales para poder iniciar su ejercicio comercial, es decir que se añadiría al mercado del calzado una nueva compañía, la cual brindará fuentes de empleo en el país.
- La auditoría de mercado ayudó en la investigación a conocer e investigar a los futuros compradores el cual dio un resultado favorable, concluyendo que los calzados ortopédicos para niños sería un producto sostenible en el tiempo.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

- En la investigación operativa se implementaron políticas que ayudarán al colaborador, la compañía, al medio ambiente y a la sociedad, estas políticas ayudará a la compañía a ser socialmente responsable.

CAPÍTULO 10

RECOMENDACIONES

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

10 RECOMENDACIONES

A este estudio se puede realizar las siguientes recomendaciones:

- Realizar constantemente estudios de mercado, para poder analizar el impacto del producto dentro de esta industria.
- Tener buen trato con los proveedores, para entablar buena relación y que los pedidos lleguen a tiempo y no retrase la elaboración del producto.
- Se recomienda obtener certificaciones y licencias para poder realizar diseños infantiles de dibujos animados ya posesionados en el mercado.
- Se recomienda tomar en cuenta las políticas ambientales, para esto se deberá realizar charlas o seminarios sobre el tema ambiental o las formas de contribuir con el país para eliminar la contaminación.

**“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y
FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL.”**

CAPÍTULO 11

FUENTES

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

11 FUENTES

Bibliografía

Bibliografía

Real Academia Española. (2014). Recuperado el 01 de Julio de 2014, de <http://lema.rae.es/drae/?val=terapeutico>

(25 de Junio de 2012). *El Telégrafo*.

Asamblea Constituyente del Ecuador. (11 de Diciembre de 2007). Recuperado el 25 de Enero de 2014, de <http://guiaosc.org/wp-content/uploads/2013/07/MandatoConstituyente08.pdf>

Calzamedi. (2014). *Calzamedi*. Recuperado el 30 de Junio de 2014, de <http://www.calzamedi.com/>

Camara de Industrias de Guayaquil. (Marzo de 2008). Recuperado el 25 de Enero de 2015, de http://www.industrias.ec/archivos/documentos/___tipos_de_contratos.pdf

CFN. (Noviembre de 2014). *Financiamiento estratégico*. Obtenido de <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/1037.pdf>

Código del Trabajo. (2013). Recuperado el 25 de Enero de 2015, de <http://www.superley.ec/superley/Legislacion/DERECHO%20LABORAL/C%F3digo%20de%20Trabajo.htm>

Código del trabajo. (Mayo de 2013). Recuperado el 26 de Julio de 2014, de <file:///C:/Users/TECNOMASPC/Downloads/CODIGO%20DEL%20TRABAJO.pdf>

Compañías, S. I. (2014). Recuperado el 26 de Julio de 2014, de <http://www.supercias.gob.ec/portal/>

conadis. (Mayo de 2013). *consejo nacional de discapacidad*. Recuperado el 05 de Junio de 2014, de http://www.consejodiscapacidades.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/03/conadis_registro_nacional_discapacidades.pdf

Desarrollo, S. N. (2013). *Buen Vivir Plan Nacional*. Obtenido de <http://www.buenvivir.gob.ec/herramientas>

Desarrollo, S. N. (2013). *Plan nacional del buen vivir*. Obtenido de <http://www.buenvivir.gob.ec/herramientas>

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

- Domínguez, J. V. (2009). *Etapas del plan de negocios*. Obtenido de Cultura empresarial: <https://es.scribd.com/doc/20090443/Etapas-de-El-Plan-de-Negocios>
- Drucker. (2014). *Drucker*. Recuperado el 30 de Junio de 2014, de <http://www.calzapedic.es/?idioma=es&id=1&sec=nosotros>
- Drucker, P. (1993). *Gerencia por resultado*. En P. Drucker. HarperCollins.
- El universo. (Febrero de 2012). *Diario El universo*. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/2012/02/22/1/1356/industrias-textil-calzado-crecen-dificultades.html>
- Española, R. A. (2014). Recuperado el 01 de Julio de 2014, de <http://lema.rae.es/drae/?val=rehabilitaci%C3%B3n>
- Española, R. A. (2014). Recuperado el 01 de Julio de 2014, de <http://lema.rae.es/drae/?val=Organizaciones>
- Española, R. A. (2014). Recuperado el 01 de Julio de 2014, de <http://lema.rae.es/drae/?val=Industria>
- García Fontecha, D. C. (Agosto de 2012). *Traumatología infantil*. Obtenido de El calzado del niño: http://www.traumatologiainfantil.com/es/pie/el_calzado
- Guía Práctica para Padres. (2014). *Materna*. Obtenido de Crecimiento y desarrollo del niño entre los 6 y los 8 años: <http://www.materna.com.ar/Nino/Ninez-de-6-a-7-anos/Articulos-Nino-de-6-a-7-anos/Crecimiento-y-desarrollo-del-nino-entre-los-6-y-los-8-anos/Articulo/ItemID/18473/View/Details.aspx>
- IEPI. (2014). *IEPI*. Recuperado el 26 de Julio de 2014, de <http://www.propiedadintelectual.gob.ec/patentes/>
- IESS. (2014). Recuperado el 2014, de <http://www.iess.gob.ec/es/web/guest/institucion>
- Industria del calzado mejoró con aranceles. (2012 de Junio de 25). *El Telégrafo*.
- INEC. (2010). *INEC*. Recuperado el 26 de Julio de 2014, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Infografias/asi_esGuayaquil_cifra_a_cifra.pdf
- INEC. (2014). *Población de Guayaquil*. Obtenido de Censo 2010: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/guayas.pdf>

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

- INEN. (07 de 06 de 2013). *REGLAMENTO TÉCNICO ECUATORIANO RTE INEN 080:2013*. Obtenido de http://www.normalizacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/rte_080.pdf
- Kotler, P. (2004). *Los 10 pecados capitales del marketing*. En P. Kotler. John Wiley & Sons.
- Ley de Compañías. (2013). Recuperado el 25 de Febrero de 2015, de http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic4_ecu_comp.pdf
- Ley de compañías. (2014). Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/51259443/LEY-DE-COMPANIAS-DEL-ECUADOR>
- Lozano, D. A. (2010). *Problemas Ortopédicos en los niños*. Obtenido de Dr. Ramiro Gerardo Villarreal: <http://dr-ramiro-pediatra.com/temas/tema.php?tema=7>
- Madrid. (2012). *Estudio del calzado*. Obtenido de http://www.camaramadrid.es/asp/pub/descargas/sector_calzado.pdf
- Ministerio de industrias y productividad. (5 de Septiembre de 2012). Recuperado el 29 de Enero de 2015, de <http://www.industrias.gob.ec/ecuador-es-mas-competitivo-en-el-ranking-mundial/>
- MIPRO. (08 de Julio de 2014). *MIPRO*. Recuperado el 26 de Julio de 2014, de <http://www.industrias.gob.ec/bp-146-la-industria-del-cuero-y-el-calzado-ecuadoriano-marca-el-paso-en-el-mercado-nacional-e-internacional/>
- Montero, L. (06 de Junio de 2013). *La Hora*. Recuperado el 13 de Junio de 2014, de <http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101517340#.U5vQN3J5NEg>
- Murphy, J. J. (1986). *Análisis técnico de los mercados financieros*.
- Nacional, A. (2010). *Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad*. Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2014/01/codigo-de-la-produccion-ecuador-espaniol.pdf>
- Obaid, N. (Noviembre de 2013). *Zapatos ortopédicos*. Obtenido de Working at Hospital de Rehabilitación Integral "Carlos M. Vera Candiotti" Ministerio de Salud Santa Fe: <http://es.slideshare.net/normaobaid/zapatos-ortopedicos>
- Piedica. (2012). *Ortesis Plantares Fisiológicas*. Obtenido de <http://clinicadelpiemexico.wordpress.com/2012/09/02/ortesis-plantares-fisiologicas/>
- Porter, M. (2009). *Ser Competitivo*.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

- Prado, J. J. (Septiembre de 2010). *Universidad de los hemisferios*. Obtenido de Director de investigación IDE:
http://ecuador.ahk.de/fileadmin/ahk_ecuador/news_bilder/Clipping/Septiembre_2010/20-24_Septiembre/Un_analisis_profundo_de_porque_PARTE_10001.pdf
- Pro Ecuador*. (2013). Recuperado el 28 de Enero de 2015, de
<http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/cuero-y-textiles/>
- Rabat, D. E. (05 de 01 de 2011). *Vivir mejor*. Recuperado el 01 de 07 de 2014, de
<http://www.vivirmejor.com/tratamiento-quirurgico-para-el-pie-plano-reconstruccion-del-tendon-tibial-posterior>
- RAE. (2014). *Real academia de la lengua española*. Obtenido de
<http://lema.rae.es/drae/?val=Dinamismo>
- Real Academia Española*. (2014). Recuperado el 01 de Julio de 2014, de <http://www.rae.es/>
- Real Academia Española*. (2014). Recuperado el 01 de Julio de 2014, de
<http://lema.rae.es/drae/?val=rentabilidad>
- Robbins, S. P. (2005). Administración. En *Administración* (pág. 30). Mexico: Prentice hall.
- Rodriguez, J. L. (2012). *Estrategias de marketing*.
- Salazar, D. O. (Septiembre de 2013). *Calzado ortopédico*. Obtenido de Limb Lengthening and Deformity Correction / Child Orthopaedics at Maracay Central Hospital:
<http://es.slideshare.net/sumitoovi/el-calzado-ortopdico>
- Sampieri. (2008). *Hernandez Sampieri*. Recuperado el 26 de Julio de 2014, de
http://www2.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1317-58152008000200011&lng=es&nrm=i
- Sampieri. (30 de Agosto de 2014). Obtenido de <http://es.scribd.com/doc/7130674/SAMPIERI-Capitulo-4>
- Seguros Unidos*. (2015). Recuperado el 05 de Febrero de 2015, de
<http://www.segurosunidos.ec/es/nuestros-productos/3/34/>
- Seguros Unidos*. (2015). Recuperado el 05 de Febrero de 2015, de
<http://www.segurosunidos.ec/es/nuestros-productos/3/21>
- SENPLADES. (2013). *Plan nacional del buen vivir*. Recuperado el 06 de Julio de 2014, de
<http://www.buenvivir.gob.ec/>

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

SERLI. (2012). *Sociedad Ecuatoriana pro- rehabilitación de los lisiados*. Recuperado el 30 de Junio de 2014, de <http://www.serli.org.ec/htm/qsomos.html>

SINDE. (2014). Recuperado el 30 de Julio de 2014, de <http://www2.ucsg.edu.ec/sinde/acerca-de/lineas-de-investigacion.html>

SRI. (2014). *SRI*. Recuperado el 26 de Julio de 2014, de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/67;jsessionid=Mt+H0i2On5qd-KfTrx1tvEuA.398a7834-942e-3017-a25f-ea5a1b654bd2>

Suay, P. (12 de Diciembre de 2012). Recuperado el 16 de Febrero de 2015, de <http://blog.uchceu.es/direccion-empresas-marketing/la-bcg-y-matrices/>

Toro, G. (27 de Mayo 2 de 2010). *Directorio de calzado en Ecuador*. Recuperado el 13 de Junio de 2014, de <http://www.calzadecuador.com/noticias/6-aranceles-ayudan-a-la-industria-de-calzado-del-ecuador>

vivir, P. n. (2013). *Plan nacional del buen vivir*. Recuperado el 26 de Julio de 2014, de <http://www.buenvivir.gob.ec/objetivo-10.-impulsar-la-transformacion-de-la-matriz-productiva>

CAPÍTULO 12

ANEXOS

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

12 ANEXOS

Anexo 1: Objetivos 3, 4, 9 y 10 del Plan Nacional del Buen Vivir.

Objetivo 3. Mejorar la calidad de vida de la población

- 3.1 Promover el mejoramiento de la calidad en la prestación de servicios de atención que componen el Sistema Nacional de Inclusión y Equidad Social**
- 3.1.a. Normar, regular y controlar la calidad de los servicios de educación, salud, atención y cuidado diario, protección especial, rehabilitación social y demás servicios del Sistema Nacional de Inclusión y Equidad Social, en sus diferentes niveles, modalidades, tipologías y prestadores de servicios.
- 3.1.b. Regular y evaluar la incorporación de profesionales calificados, capacitados y especializados, según corresponda y con la pertinencia necesaria, en los sistemas nacionales de educación, salud, atención y cuidado diario, protección y asistencia a víctimas de violencia, rehabilitación social y demás servicios del Sistema Nacional de Inclusión y Equidad Social.
- 3.1.c. Incentivar la implementación de procesos de desarrollo profesional, formación continua, evaluación, certificación y re categorización laboral para los profesionales de la educación y la salud y para los profesionales o técnicos de servicios de atención y cuidado diario.
- 3.1.d. Implementar procesos de estandarización y homologación, con pertinencia cultural, social y geográfica, de la infraestructura, el equipamiento y el mobiliario de los componentes del Sistema Nacional de Inclusión y Equidad Social.
- 3.1.e. Implementar sistemas de calidad con estándares normalizados que faciliten la regulación, el control y la auditoría de los servicios que componen el Sistema Nacional de Inclusión y Equidad Social.
- 3.1.f. Promover la certificación, la acreditación, el licenciamiento y/o la autorización, según corresponda, de la prestación de servicios que componen el Sistema Nacional de Inclusión y Equidad Social.
- 3.1.g. Definir protocolos y códigos de atención para cada uno de los servicios que componen el Sistema Nacional de Inclusión y Equidad Social.
- 3.1.h. Definir la institucionalidad y la estructura orgánica necesaria para la operación de los sistemas de calidad de servicios sociales.
- 3.1.i. Reforzar o crear mecanismos de control social de la gestión y la calidad de los servicios que componen el Sistema Nacional de Inclusión y Equidad Social.
- 3.2 Ampliar los servicios de prevención y promoción de la salud para mejorar las condiciones y los hábitos de vida de las personas**
- 3.2.a. Diseñar e implementar mecanismos integrales de promoción de la salud para prevenir riesgos durante todo el ciclo de vida, con énfasis sobre los determinantes sociales de salud.
- 3.2.b. Levantar el perfil epidemiológico y sanitario del país, como principal herramienta para la planificación de la oferta de servicios de promoción y prevención.
- 3.2.c. Fortalecer el sistema de vigilancia y control epidemiológico, con corresponsabilidad comunitaria, ante posibles riesgos que causen morbilidad y mortalidad evitable o que sean de notificación obligatoria.
- 3.2.d. Ampliar los servicios de diagnóstico, control y atención oportuna pre y posnatal a la madre y el recién nacido, para prevenir las enfermedades prevalentes de la infancia.
- 3.2.e. Prevenir y combatir el consumo de tabaco, alcohol, sustancias estupefacientes y psicotrópicas, con énfasis en las mujeres en período de gestación, niñas, niños y adolescentes.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

- 3.2 .f. Implementar acciones integrales para la disminución de la morbilidad y la mortalidad por enfermedades transmisibles y crónicas no transmisibles o degenerativas de alta prioridad, y enfermedades evitables y desatendidas, por consumo de alimentos contaminados y por exposición a agroquímicos u otras sustancias tóxicas.
- 3.2 .g. Desarrollar e implementar programas nacionales de reducción de la muerte materna y neonatal, con enfoque integrado e intercultural.
- 3.2 .h. Promover el uso de prácticas médicas que reduzcan el riesgo de transmisión materno-fetal y materno-infantil de enfermedades.
- 3.2 .i. Promover la educación para la salud como principal estrategia para lograr el autocuidado y la modificación de conductas hacia hábitos de vida saludables.
- 3.2 .j. Promover la lactancia materna como la acción más efectiva para la nutrición y la prevención de enfermedades infecciosas neonatales, sobre todo gastroenteritis.
- 3.2 .k. Desarrollar e implementar mecanismos para la detección temprana de enfermedades congénitas y discapacidades.
- 3.2 .l. Implementar programas de inmunización como mecanismo de defensa ante microorganismos patógenos, con énfasis en niños, niñas, adolescentes, mujeres embarazadas, adultos mayores y personas con discapacidad.
- 3.2 .m. Promover la investigación en servicios sanitarios, en articulación con el Sistema de Vigilancia Epidemiológica, que permita la detección oportuna de patologías, virus y demás enfermedades, así como la identificación de mecanismos y acciones para contrarrestar una posible propagación de epidemias.
- 3.2 .n. Impulsar la creación de programas de medicina preventiva.

3.3 Garantizar la prestación universal y gratuita de los servicios de atención integral de salud

- 3.3.a. Consolidar y fortalecer la red pública integral de salud de manera coordinada e integrada, para optimizar el uso de recursos, con base en la capacidad de acogida de los territorios.
- 3.3.b. Garantizar la gratuidad y la calidad dentro de la red pública integral de salud y sus correspondientes subsistemas.
- 3.3.c. Dotar y repotenciar la infraestructura, el equipamiento y el mobiliario hospitalario, según corresponda, a lo largo del territorio ecuatoriano.
- 3.3.d. Incorporar personal médico y de otros servicios de salud, capacitado y especializado, dentro de los establecimientos de salud pública.
- 3.3.e. Implementar el sistema de referencia y contra referencia entre instituciones de la red pública y la red complementaria en todos los niveles, garantizando el acceso oportuno y optimizando el uso de todos los recursos disponibles en el país.
- 3.3.f. Fortalecer y consolidar el primer nivel de atención de salud como el punto de entrada al sistema nacional de salud, para que facilite y coordine el itinerario del paciente en el sistema y permita la detección, el diagnóstico y el tratamiento temprano de las enfermedades en la red pública integral de salud.
- 3.3.g. Potenciar los servicios de atención integral en el segundo nivel del sistema nacional de salud pública y fortalecer sus mecanismos de referencia.
- 3.3.h. Reestructurar el tercer nivel del sistema de salud pública, concentrándolo en la prestación de servicios especializados y de alta complejidad, para optimizar el funcionamiento del sistema de salud pública y evitar el congestionamiento de los servicios de atención.
- 3.3.i. Propiciar el uso adecuado de servicios de salud pública de acuerdo con las competencias de los diferentes niveles de atención, para optimizar la gestión y la operación de los establecimientos de salud pública.
- 3.3.j. Diseñar e implementar el cofinanciamiento dentro del Sistema Nacional de Salud, promoviendo la aplicación de un tarifario único de servicios médicos y de salud.
- 3.3.k. Ampliar y fortalecer la regulación y los mecanismos de control del establecimiento de precios de los servicios de salud de la red complementaria.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

- Garantizar la provisión oportuna de medicamentos acorde con las necesidades sanitarias de la
- 3.3.l. población, en especial para enfermedades catastróficas, raras y personas con discapacidad severa, dando preferencia al uso de medicamentos genéricos.
-
- 3.3.m. Promover la producción, distribución y comercialización de medicamentos genéricos.
-
- Garantizar el acceso y uso de medicamentos adecuados en los pacientes y en los profesionales de
- 3.3.n. salud que prestan sus servicios dentro de la red pública integral de salud, dando prioridad al acceso y uso de medicamentos genéricos.
-
- 3.3.o. Reformar y mejorar el sistema de registro único y la vigilancia epidemiológica y sanitaria, a nivel nacional, estandarizado y con capacidad de respuesta inmediata.
-
- 3.3.p. Promover la implementación del sistema de control pos registro de alimentos y medicamentos, para garantizar su calidad.
-
- 3.3.q. Implementar el nuevo modelo de atención integral en salud en los territorios, con pertinencia cultural, geográfica, de género e intergeneracional y con enfoque de derechos humanos.
-
- 3.3.r. Generar y promover la implementación de herramientas e instrumentos tecnológicos e informáticos, como la ficha médica única, para optimizar la gestión y la capacidad resolutoria de las unidades de salud.
-
- 3.3.s. Impulsar la formación de profesionales especialistas y técnicos para el nuevo modelo de atención y de la red pública integral de salud, en todo el territorio.
-
- 3.4 Fortalecer y consolidar la salud intercultural, incorporando la medicina ancestral y alternativa al Sistema Nacional de Salud**
- Propiciar las condiciones necesarias para la inclusión y adaptación progresiva de las
- 3.4.a. cosmovisiones, los conocimientos y los saberes ancestrales de las diversas culturas en la provisión de servicios primarios de salud, con enfoque preventivo y curativo y con énfasis en servicios materno-infantiles.
-
- 3.4.b. Generar e implementar programas de sensibilización sobre interculturalidad y salud, dirigidos sobre todo a los profesionales del ramo.
-
- 3.4.c. Promover la incorporación del enfoque de interculturalidad en la formación y capacitación del talento humano de salud, promoviendo el conocimiento, la valoración y el respeto de los saberes.
-
- 3.4.d. Incentivar la investigación y generar normativa para la protección e incorporación del conocimiento y los saberes ancestrales, comunitarios y populares al sistema de salud pública.
-
- 3.4.e. Diseñar y aplicar protocolos que faciliten la implementación progresiva de la medicina ancestral y alternativa con visión holística, en los servicios de salud pública y privada.
-
- 3.4.f. Generar mecanismos para la incorporación progresiva de los agentes tradicionales y ancestrales en el sistema integrado de salud pública.
-
- 3.4.g. Propiciar espacios participativos, incluyentes y paritarios de las comunidades, los pueblos y las nacionalidades en la construcción, la ejecución, el control y la evaluación de los servicios de salud con pertinencia territorial.
-
- 3.5 Garantizar el acceso efectivo a servicios integrales de salud sexual y reproductiva, como un componente del derecho a la libertad sexual de las personas**
- Asegurar que la población disponga de información precisa y científicamente fundamentada en
- 3.5.a. relación a las prácticas y conductas sexuales y sus riesgos en la salud sexual y reproductiva, con enfoque de género, equidad e igualdad.
-
- 3.5.b. Promover el respeto a la orientación sexual y a la identidad de género de las personas y crear mecanismos de vigilancia y control del ejercicio pleno del derecho de las personas a la libertad sexual.
-
- 3.5.c. Promover la implementación y la ampliación de programas y servicios de planificación familiar que permitan la toma de decisiones informadas y que garanticen la provisión de servicios de salud reproductiva.
-
- 3.5.d. Ampliar y mejorar la oferta de servicios de salud e insumos médicos que garanticen una sexualidad segura y sin riesgo, con pertinencia cultural y social.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

- 3.5.e. Impulsar acciones de prevención del embarazo adolescente e implementar estrategias de apoyo integral a madres y padres adolescentes, así como a sus familias.
- 3.5.f. Generar protocolos y demás herramientas para la atención integral del embarazo adolescente.
- 3.5.g. Garantizar la confidencialidad de los servicios de salud sexual y reproductiva, como un derecho de los individuos dentro de su plan de vida.
- 3.5.h. Promover el uso de métodos de protección sexual y anticonceptivos para la prevención de enfermedades de transmisión sexual y la planificación familiar adecuada y orientada al plan de vida de las personas.
- 3.5.i. Promover la corresponsabilidad de la pareja en la salud sexual y reproductiva, transformando patrones socioculturales relacionados a la sexualidad y planificación familiar.
- 3.6 Promover entre la población y en la sociedad hábitos de alimentación nutritiva y saludable que permitan gozar de un nivel de desarrollo físico, emocional e intelectual acorde con su edad y condiciones físicas.**
- 3.6.a. Fortalecer la rectoría de la autoridad nacional sanitaria en nutrición, tanto en la red pública como en la complementaria de atención, así como en otras instituciones del Estado que gestionan recursos, productos y servicios relacionados con la nutrición de la población.
- 3.6.b. Establecer, a través de la autoridad competente, los requerimientos calóricos y nutricionales estándares recomendados para el país, de acuerdo a edad, sexo y nivel de actividad física y con pertenencia geográfica y cultural.
- 3.6.c. Fortalecer y desarrollar mecanismos de regulación y control orientados a prevenir, evitar y controlar la malnutrición, la desnutrición y los desórdenes alimenticios durante todo el ciclo de vida.
- 3.6.d. Fortalecer campañas de suplementos alimenticios y vitaminas en la población con déficit nutricional y en etapa de desarrollo cognitivo.
- 3.6.e. Normar y controlar la difusión de información calórica y nutricional de los alimentos, a efectos de que el consumidor conozca los aportes de la ración que consume con respecto a los requerimientos diarios recomendados por la autoridad nacional en materia de salud y nutrición.
- 3.6.f. Desarrollar e implementar mecanismos que permitan fomentar en la población una alimentación saludable, nutritiva y equilibrada, para una vida sana y con menores riesgos de malnutrición y desórdenes alimenticios.
- 3.6.g. Regular y controlar la entrega de alimentación complementaria a los grupos de atención prioritaria, basándose en los requerimientos nutricionales recomendados para cada grupo poblacional, emitidos por la autoridad nacional en materia de salud y nutrición.
- 3.6.h. Normar, regular y controlar la preparación, la distribución y la comercialización de alimentos dentro de establecimientos públicos y privados que acogen a diferentes grupos de población, acorde a los requerimientos y estándares recomendados por la autoridad nacional en materia de salud y nutrición.
- 3.6.i. Impulsar programas de alimentación escolar en los niveles de educación inicial, básica y bachillerato, con prioridad en el nivel inicial, de acuerdo a los requerimientos nutricionales de la edad y a la jornada de estudio, con eficiencia económica y pertinencia geográfica y cultural.
- 3.6.j. Generar normativas y mecanismos de control de los alimentos que se comercializan al interior y al exterior de las instituciones educativas de todos los niveles, basándose en buenas prácticas nutricionales para cada grupo poblacional, recomendadas por la autoridad sanitaria nacional.
- 3.6.k. Impulsar programas de educomunicación para promover buenos hábitos alimenticios.
- 3.6.l. Fomentar la oferta de alimentación saludable y pertinente en establecimientos públicos y privados de provisión de alimentos.
- 3.6.m. Implementar mecanismos efectivos, eficientes y eficaces de control de calidad e inocuidad de los productos de consumo humano.
- 3.6.n. Articular la producción local/nacional, su distribución y su consumo a las necesidades nutricionales de la población, a fin de garantizar la disponibilidad y el acceso permanente a alimentos nutritivos, sanos, saludables y seguros, con pertinencia social, cultural y geográfica, contribuyendo con la garantía de la sostenibilidad y soberanía alimentarias.
- 3.6.o. Fomentar la producción de cultivos tradicionales y su consumo como alternativa de una dieta

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

saludable.

3.7 Fomentar el tiempo dedicado al ocio activo y el uso del tiempo libre en actividades físicas, deportivas y otras que contribuyan a mejorar las condiciones físicas, intelectuales y sociales de la población

Masificar las actividades físicas y recreativas en la población, considerando sus condiciones físicas, del ciclo de vida, cultural, étnico y de género, así como sus necesidades y habilidades, para que ejerciten el cuerpo y la mente en el uso del tiempo libre.

3.7.a. Impulsar de forma incluyente la práctica de deportes y actividad física en el uso del tiempo libre.

3.7.b. Promover mecanismos de activación física y gimnasia laboral en los espacios laborales, que permitan mejorar las condiciones físicas, intelectuales y sociales de las y los trabajadores.

3.7.c. Propiciar el uso del tiempo libre de niños y niñas, adolescentes y jóvenes en actividades recreativas, lúdicas, de liderazgo, deportivas y asociativas, como mecanismo de inserción y formación de ciudadanos activos.

3.7.d. Impulsar la generación de actividades curriculares y extracurriculares y la apertura de espacios que permitan desarrollar y potenciar las habilidades y destrezas de la población, de acuerdo a la condición etaria, física, de género y características culturales y étnicas.

3.7.e. Diseñar e implementar mecanismos de promoción de la práctica de algún tipo de deporte o actividad lúdica en la población, de acuerdo a su condición física, edad, identificación étnica, género y preferencias en los establecimientos educativos, instituciones públicas y privadas, sitios de trabajo y organizaciones de la sociedad civil.

3.7.f. Impulsar la organización, el asociativismo o la agrupación en materia deportiva o cualquier actividad física permanente o eventual, de acuerdo a las necesidades, aptitudes y destrezas de sus integrantes.

3.8 Propiciar condiciones adecuadas para el acceso a un hábitat seguro e incluyente

3.8.a. Garantizar el acceso libre, seguro e incluyente a espacios, infraestructura y equipamiento público y comunitario de manera sostenible.

3.8.b. Impulsar desde los gobiernos autónomos descentralizados el adecuado y eficiente ordenamiento territorial, la planificación y la consolidación equilibrada de las ciudades, con especial atención a los espacios rurales.

3.8.c. Establecer mecanismos intersectoriales con los distintos niveles de gobierno, para prevenir e impedir los asentamientos humanos irregulares, sobre todo en zonas de riesgo o protegidas.

3.8.d. Establecer y difundir prácticas solidarias y de respeto a los derechos que eviten posibles conflictos en los ámbitos familiares y comunitarios.

3.8.e. Impulsar la implementación de planes de salud y seguridad ocupacional en las empresas públicas y privadas.

3.8.f. Garantizar seguridad y vigilancia del entorno y protección ciudadana en eventualidades.

3.8.g. Incentivar la conformación de barrios o comunidades seguras, promoviendo la organización y la participación comunitaria activa en los servicios de vigilancia, protección y seguridad ciudadana, fortaleciendo los lazos de confianza, respeto mutuo, cooperación y solidaridad, para la conformación de barrios y comunidades seguras.

3.8.h. Difundir y vigilar el cumplimiento de las normas y los estándares de comportamiento humano, seguridad, protección y producción de bienes o servicios, para prevenir y evitar posibles daños y/o contaminación ambiental, así como la propagación de epidemias o casos de violencia.

3.8.i. Fortalecer o potenciar el adecuado uso de los recursos endógenos para un desarrollo productivo local que permita a la población el acceso a fuentes de trabajo digno.

3.8.j. Promover nuevos modelos urbanísticos y de asentamientos humanos ecológicos, con principios de sostenibilidad y sustentabilidad, como modelos de urbanización planificada y ordenada y garantes de calidad de vida.

3.8.k. Generar espacios de participación ciudadana en la toma de decisiones con respecto a la planificación y a la priorización de intervenciones locales.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

3.8.l. Promover e incentivar la recuperación y restauración de las construcciones, edificaciones y barrios patrimoniales.

Promover la difusión y la práctica de hábitos, costumbres y tradiciones que permitan recuperar la
3.8.m. identidad cultural de los pueblos, siempre que estos no atenten contra los derechos, la seguridad y la vida de las personas.

3.9 Garantizar el acceso a una vivienda adecuada, segura y digna

Promover el desarrollo de programas habitacionales integrales accesibles a personas con
3.9.a. discapacidad y adecuados a las necesidades de los hogares y las condiciones climatológicas, ambientales y culturales, considerando la capacidad de acogida de los territorios.

Incentivar una oferta de vivienda social que cumpla con estándares de construcción y garantice la
3.9.b. habitabilidad, la accesibilidad, la permanencia, la seguridad integral y el acceso a servicios básicos de los beneficiarios: transporte público, educación, salud, etc.

3.9.c. Generar instrumentos normativos y sus correspondientes mecanismos de aplicación, para regular y controlar el alquiler de vivienda y permitir un acceso justo.

3.9.d. Promover la construcción de viviendas y equipamientos sustentables que optimicen el uso de recursos naturales y utilicen la generación de energía a través de sistemas alternativos.

Definir, normar, regular y controlar el cumplimiento de estándares de calidad para la construcción de viviendas y sus entornos, que garanticen la habitabilidad, la accesibilidad, la seguridad integral y el
3.9.e. acceso a servicios básicos de los habitantes, como mecanismo para reducir el déficit cuantitativo y cualitativo de vivienda.

3.9.f. Generar estrategias de mejoramiento de viviendas deterioradas y en condiciones inadecuadas, riesgosas o de hacinamiento.

Promover la organización y responsabilidad familiar y comunitaria, para garantizar su participación
3.9.g. en la obtención de vivienda nueva o mejorada y en el mantenimiento oportuno y adecuado de las viviendas y sus entornos que evite el deterioro y los consecuentes riesgos.

3.9.h. Generar programas que faciliten los procesos de legalización de la tenencia y propiedad del suelo y las viviendas, con principios de protección y seguridad.

3.9.i. Promover el acceso equitativo de la población a suelo para vivienda, normando, regulando y controlando el mercado de suelo para evitar la especulación.

3.10 Garantizar el acceso universal, permanente, sostenible y con calidad a agua segura y a servicios básicos de saneamiento, con pertinencia territorial, ambiental, social y cultural

Generar incentivos que permitan a los distintos niveles de gobierno ampliar la dotación de
3.10.a. instalaciones y equipamientos suficientes y eficientes, para la prestación oportuna de servicios de agua y saneamiento, con criterios de sustentabilidad y salubridad.

3.10.b. Fortalecer la capacidad de regulación, planificación y gestión de los distintos niveles de gobierno para lograr eficiencia y sostenibilidad en los servicios de agua y saneamiento.

Identificar, explotar y usar de manera sostenible y sustentable las fuentes de agua mejoradas, para
3.10.c. el abastecimiento y la provisión de agua para consumo humano, de manera articulada entre niveles de gobierno.

3.10.d. Impulsar el mejoramiento de instalaciones de saneamiento en los hogares que garanticen condiciones higiénicas e impidan riesgos en la salud de la población.

3.10.e. Desarrollar e implementar mecanismos de difusión sobre los beneficios del uso de instalaciones de saneamiento mejoradas, no compartidas, ni públicas.

3.10.f. Propiciar la elaboración e implementación de planes de seguridad de agua, para garantizar el acceso sostenible a agua salubre de consumo.

3.10.g. Generar un marco normativo y fortalecer las capacidades de regulación y evaluación independiente de los servicios de agua y saneamiento a nivel territorial.

3.10.h. Promover la gestión integral de desechos a través de consorcios y mancomunidades.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

- 3.10.i. Apoyar el fortalecimiento progresivo de las capacidades de los gobiernos autónomos descentralizados para la prestación de servicios básicos, de acuerdo con sus competencias.
-
- 3.11 Garantizar la preservación y protección integral del patrimonio cultural y natural y de la ciudadanía ante las amenazas y riesgos de origen natural o antrópico**
- 3.11.a. Diseñar e implementar normativas para prevenir, gestionar y mitigar los riesgos y desastres de origen natural o antrópico.
-
- Incorporar la gestión integral, preventiva y sustentable de riesgos en los procesos de planificación y
- 3.11.b. ordenamiento territorial nacional y local, para reducir la vulnerabilidad de las poblaciones ante las amenazas, principalmente las de origen hidrometeorológico.
-
- Coordinar y articular el sistema nacional descentralizado de gestión de riesgos, mejorando las
- 3.11.c. capacidades institucionales y sociales, la producción de conocimiento y el intercambio de información científico-técnica.
-
- Fortalecer la participación y las capacidades de respuesta ciudadana para fortalecer el Sistema
- 3.11.d. Nacional Descentralizado de Gestión de Riesgos ante Desastres.
-
- Mejorar los sistemas de control y alerta temprana, monitoreo y atención oportuna a la población,
- 3.11.e. para identificar y mitigar las amenazas y vulnerabilidades sociales y ambientales ante los riesgos naturales y antrópicos.
-
- Ampliar las capacidades del sector de seguridad, defensa y gestión de riesgos para la atención,
- 3.11.f. rehabilitación y recuperación de las poblaciones, el patrimonio natural y las infraestructuras afectadas por desastres naturales o antrópicos.
-
- Aumentar las capacidades para conservar el patrimonio natural e hídrico, incentivando prácticas que
- 3.11.g. permitan aumentar la resiliencia y la adaptación frente a los riesgos y desastres.
-
- Incorporar planes de contingencia ante eventuales cambios del nivel del mar, originados por la
- 3.11.h. variabilidad y el cambio climático, que puedan afectar la infraestructura y los servicios en las zonas costeras e insulares.
-
- 3.12 Garantizar el acceso a servicios de transporte y movilidad incluyentes, seguros y sustentables a nivel local e internacional**
- 3.12.a. Incentivar el uso del transporte público masivo, seguro, digno y sustentable, bajo un enfoque de derechos.
-
- Promocionar y propiciar condiciones y espacios públicos bajo normas técnicas que incentiven el
- 3.12.b. uso de transportes no motorizados como alternativa de movilidad sustentable, saludable e incluyente.
-
- Promover el respeto del derecho del peatón, el ciclista y los demás tipos de transeúntes a circular
- 3.12.c. por la vía pública.
-
- Formular planes de movilidad local que privilegien alternativas sustentables de transporte público,
- 3.12.d. de manera articulada entre los diferentes niveles de gobierno.
-
- Propiciar la ampliación de la oferta del transporte público masivo e integrado, en sus diferentes
- 3.12.e. alternativas, para garantizar el acceso equitativo de la población al servicio.
-
- Normar, regular y controlar el establecimiento de tarifas de transporte público, en sus diferentes
- 3.12.f. modalidades, distancias y usos.
-
- Promover incentivos y asistencia técnica para adoptar modelos integrados de transporte público
- 3.12.g. rural y urbano.
-
- Generar programas para la renovación paulatina del parque automotor de transporte público y
- 3.12.h. privado, para garantizar el acceso de la población a un servicio de calidad y calidez y reducir los niveles de contaminación.
-
- Dotar de infraestructura adecuada y en óptimas condiciones para el uso y la gestión del transporte
- 3.12.i. público masivo y no motorizado.
-
- Garantizar la interconectividad, la pertinencia territorial, social, cultural, geográfica y ambiental en la
- 3.12.j. dotación/provisión articulada y subsidiaria de infraestructura de calidad e incluyente para el uso y gestión del transporte público y masivo entre los niveles de gobierno.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

3.12.k. Mejorar la eficiencia del transporte marítimo y garantizar su competitividad a largo plazo.

3.12.l. Controlar el cumplimiento de las regulaciones establecidas por la Convemar y otros acuerdos internacionales para la navegación y la seguridad de la vida humana en el mar.

Objetivo 4. Fortalecer las capacidades y potencialidades de la ciudadanía

4.1 Alcanzar la universalización en el acceso a la educación inicial, básica y bachillerato, y democratizar el acceso a la educación superior

- 4.1.a. Ampliar y fortalecer la cobertura de la educación inicial y de los centros de desarrollo infantil integral para estimular las capacidades cognitivas de los niños y niñas menores de 5 años, conforme al modelo de desconcentración territorial, procurando que en cada circuito exista una oferta educativa completa, con prioridad en aquellos con mayor déficit de acceso.
- 4.1.b. Mejorar la prestación de servicios de educación inicial, básica y bachillerato, de manera planificada, considerando las particularidades del territorio y las necesidades educativas, bajo el modelo de distritos y circuitos, priorizando aquellos con mayor déficit de acceso.
- 4.1.c. Dotar o repotenciar la infraestructura, el equipamiento, la conectividad y el uso de TIC, recursos educativos y mobiliarios de los establecimientos de educación pública, bajo estándares de calidad, adaptabilidad y accesibilidad, según corresponda.
- 4.1.d. Ampliar e implementar opciones de educación especial y mejorar la prestación de servicios de educación para niños, niñas, adolescentes, jóvenes y adultos con necesidades educativas especiales asociadas o no a la discapacidad, promoviendo su inclusión en el sistema educativo ordinario o extraordinario.
- 4.1.e. Garantizar el acceso a recursos educativos necesarios para el buen desempeño, la asistencia y la permanencia de la población en edad escolar al Sistema Nacional de Educación Pública.
- 4.1.f. Generar mecanismos de acceso al sistema educativo para la población históricamente excluida en función de territorio, etnia, género, ingreso y edad, personas privadas de la libertad y migrantes, mediante acciones afirmativas.
- 4.1.g. Fortalecer la regulación y el control de los cobros de servicios de la educación particular, en todos sus niveles, así como controlar el cumplimiento de la gratuidad de la educación pública hasta el tercer nivel.
- 4.1.h. Generar mecanismos para una articulación coherente y efectiva entre el Sistema Nacional de Educación, el Sistema de Educación Superior, el Sistema Nacional de Cultura y el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología, Innovación y Saberes Ancestrales.
- 4.1.i. Generar mecanismos para reconstruir y evitar la reproducción de prácticas discriminatorias excluyentes (patriarcales, racistas, clasistas, sexistas y xenofóbicas) dentro y fuera del sistema educativo.

4.2 Promover la culminación de los estudios en todos los niveles educativos

- 4.2.a. Generar incentivos para la asistencia, la permanencia, la reinserción y la culminación de los estudios en el Sistema Nacional de Educación, con énfasis en los segmentos sociales de atención prioritaria.
- 4.2.b. Diversificar e implementar nuevas modalidades de educación, educación compensatoria, horarios de servicios educativos y mecanismos que posibiliten la reinserción, la permanencia y el incremento de los años de escolaridad de adolescentes, jóvenes, adultos y grupos de atención prioritaria con educación inconclusa y rezago escolar.
- 4.2.c. Consolidar y profundizar los procesos de alfabetización, pos alfabetización y alfabetización digital de la población en situación de analfabetismo, puro y funcional (por desuso), tomando en cuenta recursos pedagógicos por edad.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

4.2.d.	Investigar, prevenir y combatir los elementos que causan la expulsión involuntaria y el abandono escolar en los segmentos sociales de atención prioritaria, con acciones focalizadas e intersectoriales y con pertinencia cultural y territorial.
4.2.e.	Generar mecanismos pedagógicos y metodológicos de enseñanza que promuevan la adecuada transición de los estudiantes a través los diferentes niveles de educación.
4.2.f.	Consolidar mecanismos de educación compensatoria con programas sostenidos de primaria acelerada y formación secundaria con modalidades semi presenciales, que posibiliten su acceso a la formación profesional y/o permitan la reinserción al sistema educativo.
4.2.g.	Fortalecer y ampliar las diversas opciones de bachillerato general unificado (ciencias, técnico y técnico-productivo) dentro del Sistema Nacional de Educación, como mecanismo de inserción laboral de talento humano calificado que permita una utilización sostenible de los recursos endógenos.
4.2.h.	Impulsar los programas de becas, ayudas económicas y otros tipos de incentivos dentro de los establecimientos educativos (públicos y particulares), como mecanismo para promover el acceso, la permanencia y la reinserción de la población prioritaria y/o en condición de vulnerabilidad.

4.3 Promover espacios no formales y de educación permanente para el intercambio de conocimientos y saberes para la sociedad aprendiente

4.3.a.	Democratizar el acceso al conocimiento, fortaleciendo los acervos de datos, la información científica y los saberes diversos en todos sus formatos, desde espacios físicos y virtuales de libre acceso, reproducción y circulación en red, que favorezcan el aprendizaje y el intercambio de conocimientos.
4.3.b.	Promover los hábitos y espacios de lectoescritura fuera de las actividades escolarizadas, con énfasis en niños, niñas y adolescentes, como un mecanismo cultural de transmisión y generación de conocimientos en los hogares, espacios públicos y redes de lectura familiar y comunitaria.
4.3.c.	Promover la oferta de educación continua de calidad en diversas áreas para la realización personal, recreación, más allá de los ámbitos laborales y productivos.
4.3.d.	Garantizar el cumplimiento de estándares de construcción y adecuación de facilidades físicas para el acceso a personas con discapacidad y/o necesidades especiales en los espacios no formales de intercambio de conocimientos y saberes.
4.3.e.	Promover el uso comunitario de las instituciones educativas para fines culturales, recreativos o de aprendizaje, para el disfrute y la realización personal.
4.3.f.	Generar espacios de encuentro, de intercambio de conocimientos y saberes y de aprendizaje intergeneracional en diversas áreas, para la realización personal.
4.3.g.	Difundir métodos de enseñanza y establecer mecanismos que permitan fortalecer el rol de los hogares como espacios de aprendizaje holístico.
4.3.h.	Incentivar que el uso del espacio mediático contribuya al proceso de aprendizaje de toda la sociedad y a la erradicación del racismo, la discriminación, el sexismo y las diversas prácticas de exclusión.
4.3.i.	Generar campañas de información sobre educación sexual, derechos sexuales y reproductivos, a través de los medios masivos de comunicación y demás espacios no formales de educación.
4.3.j.	Generar campañas de información y educación que promuevan el Buen Vivir a través de los medios masivos de comunicación y demás espacios no formales de educación.

4.4 Mejorar la calidad de la educación en todos sus niveles y modalidades, para la generación de conocimiento y la formación integral de personas creativas, solidarias, responsables, críticas, participativas y productivas, bajo los principios de igualdad, equidad social y territorialidad

4.4.a.	Fortalecer los estándares de calidad y los procesos de acreditación y evaluación en todos los niveles educativos, que respondan a los objetivos del Buen Vivir, con base en criterios de excelencia nacional e internacional.
4.4.b.	Establecer mecanismos de apoyo y seguimiento a la gestión de las instituciones educativas,

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

	para la mejora continua y el cumplimiento de estándares de calidad.
4.4.c.	Armonizar los procesos educativos en cuanto a perfiles de salida, destrezas, habilidades, competencias y logros de aprendizaje, para la efectiva promoción de los estudiantes entre los distintos niveles educativos.
4.4.d.	Generar mecanismos para la erradicación de todo tipo de violencia en los centros educativos y asegurar que los modelos, los contenidos y los escenarios educativos generen una cultura de paz acorde al régimen del Buen Vivir.
4.4.e.	Diseñar mallas curriculares, planes y programas educativos que reflejen la cosmovisión y las realidades históricas y contemporáneas de los pueblos y las nacionalidades, con una mirada descolonizadora de la historia cultural del país y la valoración de los saberes y conocimientos diversos.
4.4.f.	Diseñar mallas curriculares, planes y programas educativos pertinentes para las zonas rurales que permitan el desarrollo territorial rural.
4.4.g.	Impartir de manera especializada para cada edad y género la educación en derechos sexuales y reproductivos, con enfoque laico y con pertinencia cultural, de manera obligatoria para instituciones públicas y privadas y a través de diversos mecanismos.
4.4.h.	Asegurar que los planes y programas educativos incluyan y promuevan la educación física, la formación artística y la expresión creativa, con prioridad para niños, niñas y adolescentes.
4.4.i.	Asegurar en los programas educativos la inclusión de contenidos y actividades didácticas e informativas que motiven el interés por las ciencias, las tecnologías y la investigación, para la construcción de una sociedad socialista del conocimiento.
4.4.j.	Crear y fortalecer infraestructura, equipamiento y tecnologías que, junto al talento humano capacitado, promuevan el desarrollo de las capacidades creativas, cognitivas y de innovación a lo largo de la educación, en todos los niveles, con criterios de inclusión y pertinencia cultural.
4.4.k.	Re direccionar la oferta académica y el perfil de egreso de profesionales creativos y emprendedores para vincularse con las necesidades del aparato productivo nacional en el marco de la transformación de la matriz productiva y el régimen del Buen Vivir.
4.4.l.	Promover la educación laica, basada en la centralidad del pensamiento crítico, el razonamiento lógico y la creatividad, en todos los niveles educativos, adecuando los mecanismos de evaluación para este fin.
4.4.m.	Asegurar la incorporación sistemática de programas y actividades de aprendizaje desde el aprender haciendo y la vinculación de la comunidad al proceso educativo, en todos sus niveles y modalidades, para fomentar una cultura de afectividad y responsabilidad con los seres humanos y la naturaleza.
4.4.n.	Diseñar e implementar herramientas e instrumentos que permitan el desarrollo cognitivo-holístico de la población estudiantil.
4.4.o.	Impulsar la participación de la comunidad educativa y las comunidades locales en la gestión de las instituciones educativas.
4.4.p.	Generar programas de levantamiento de información confiable sobre la calidad y la situación de la educación, en todos los niveles, para facilitar los procesos de evaluación.
4.5	Potenciar el rol de docentes y otros profesionales de la educación como actores clave en la construcción del Buen Vivir
4.5.a.	Mejorar la oferta de la formación de docentes y otros profesionales de la educación, en el marco de una educación integral, inclusiva e intercultural.
4.5.b.	Fomentar la actualización continua de los conocimientos académicos de los docentes, así como fortalecer sus capacidades pedagógicas para el desarrollo integral del estudiante en el marco de una educación integral, inclusiva e intercultural.
4.5.c.	Establecer mecanismos de formación y de capacitación docente para la aplicación de la educación en las lenguas ancestrales y en el manejo de principios y saberes de los pueblos y nacionalidades dentro de los programas educativos.
4.5.d.	Establecer mecanismos de formación y de capacitación docente para la aplicación de lenguaje

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

	de señas, braille, entre otros, y de modelos pedagógicos para la educación a personas con discapacidad.
4.5.e.	Capacitar a docentes en los procesos de alfabetización, pos alfabetización y alfabetización digital, tomando en cuenta recursos pedagógicos por edad.
4.5.f.	Generar programas de becas para la profesionalización y especialización de docentes y otros profesionales de la educación.
4.5.g.	Crear mecanismos que permitan revalorizar social y económicamente la profesión educativa.
4.5.h.	Fortalecer los mecanismos de calificación, evaluación y re categorización continua de los docentes y otros profesionales de la educación, en función de su desempeño.
4.5.i.	Fortalecer el rol de los docentes en la formación de ciudadanos responsables con el patrimonio cultural material e inmaterial y el patrimonio natural, y comprometidos con un modelo de vida sustentable.
4.6	Promover la interacción recíproca entre la educación, el sector productivo y la investigación científica y tecnológica, para la transformación de la matriz productiva y la satisfacción de necesidades
4.6.a.	Generar oferta educativa e impulsar la formación de talento humano para la innovación social, la investigación básica y aplicada en áreas de producción priorizadas, así como la resolución de problemas nacionales, incentivando la articulación de redes de investigación e innovación con criterios de aprendizaje incluyente.
4.6.b.	Promover el diálogo y la revaloración de saberes, para el desarrollo de investigación, ciencia y tecnología y el fortalecimiento de la economía social y solidaria.
4.6.c.	Promover la transferencia, el desarrollo y la innovación tecnológica, a fin de impulsar la producción nacional de calidad y alto valor agregado, con énfasis en los sectores priorizados.
4.6.d.	Ampliar y focalizar la inversión pública y privada y los mecanismos de cooperación interinstitucional nacional y cooperación internacional, para la transferencia de conocimiento y tecnología y para la circulación y la movilidad de académicos, investigadores y estudiantes a nivel regional.
4.6.e.	Articular el bachillerato, la educación superior, la investigación y el sector productivo público y privado al desarrollo científico y tecnológico y a la generación de capacidades, con énfasis en el enfoque de emprendimiento, para la transformación de la matriz productiva, la satisfacción de necesidades y la generación de conocimiento, considerando nuevas áreas de formación.
4.6.f.	Fortalecer y promocionar la formación técnica y tecnológica en áreas prioritarias y servicios esenciales para la transformación de la matriz productiva, considerando los beneficios del sistema dual de formación.
4.6.g.	Fomentar el conocimiento y el respeto de los derechos colectivos de las personas, las comunidades y los pueblos y de la naturaleza, en el uso y el acceso a los bioconocimientos y al patrimonio natural.
4.6.h.	Impulsar políticas, estrategias, planes, programas o proyectos para la investigación, el desarrollo y la innovación (I+D+i) de tecnologías de información y comunicación (TIC).
4.6.i.	Asegurar una efectiva transferencia de tecnología y fortalecer la capacidad doméstica de asimilación.
4.6.j.	Generar mecanismos de incentivo y acceso a financiamiento de programas y proyectos de investigación científica y desarrollo tecnológico, promoviendo su implementación con criterios de priorización para el desarrollo del país.
4.6.k.	Promover encuentros científicos interculturales, reconociendo la pluralidad de métodos y epistemologías de investigación de forma no jerarquizada, para la generación de conocimiento y procesos sostenibles de innovación, ciencia y tecnología.
4.7	Promover la gestión adecuada de uso y difusión de los conocimientos generados en el país
4.7.a.	Desarrollar y fortalecer un marco normativo soberano de propiedad intelectual, utilizando las flexibilidades que otorgan los instrumentos internacionales sobre la materia.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

4.7.b.	Fomentar, facilitar y tecnificar la promoción, la protección, la preservación y la difusión de los derechos de propiedad intelectual de la creación nacional.
4.7.c.	Fortalecer los mecanismos de regulación y control que garanticen los derechos de autor y los derechos conexos, asegurando el acceso a la cultura y a la información por parte de la sociedad en su conjunto.
4.7.d.	Fortalecer la institucionalidad de la propiedad intelectual, de forma que responda a intereses colectivos y se optimicen los procesos internos relativos a la protección y la observancia de derechos.
4.7.e.	Generar un sistema especializado de protección y preservación de los saberes diversos, que garantice los derechos colectivos e individuales de propiedad intelectual de los pueblos, comunidades y nacionalidades.

4.8 Impulsar el diálogo intercultural como eje articulador del modelo pedagógico y del uso del espacio educativo

4.8.a.	Fomentar el uso y aplicación creativa de saberes ancestrales, así como el desarrollo de conocimientos y saberes diversos.
4.8.b.	Asegurar que los contenidos curriculares y sus procesos reflejen la pluralidad de saberes y culturas del país y del mundo, evidenciando la interculturalidad y el diálogo de saberes dentro de las instituciones educativas.
4.8.c.	Desarrollar instrumentos pedagógicos que permitan la interculturalización del sistema educativo.
4.8.d.	Impulsar en todos los niveles y modalidades una educación intercultural bilingüe de calidad para niños, niñas, adolescentes, jóvenes y adultos pertenecientes a las diversas comunidades, pueblos y nacionalidades.
4.8.e.	Generar mecanismos para asegurar que se incluya en los currículos de estudio del sistema educativo, en todos sus niveles, de manera progresiva, la enseñanza de al menos una lengua ancestral.
4.8.f.	Fomentar la investigación de lenguas ancestrales y la recuperación de lenguas en peligro de desaparecer.
4.8.g.	Fortalecer, visibilizar y fomentar el uso de las lenguas ancestrales en campañas educativas, en contenidos, programas y productos comunicacionales y en la convivencia cotidiana.
4.8.h.	Difundir e impulsar las diferentes metodologías y epistemologías interculturales de conocimiento e investigación de los pueblos y nacionalidades en los sistemas educativos y en los espacios de investigación, ciencia e innovación, como espacio fortalecedor del diálogo de saberes.
4.8.i.	Promover el aprendizaje de una lengua extranjera bajo parámetros de acreditación internacional, desde la educación temprana hasta el nivel superior.
4.8.j.	Promover la valoración del patrimonio cultural material e inmaterial y el patrimonio natural en los espacios educativos.

4.9 Impulsar la formación en áreas de conocimiento no tradicionales que aportan a la construcción del Buen Vivir

4.9.a.	Ampliar la oferta educativa a nivel superior, para la formación de profesionales en áreas vinculadas con las artes, el deporte, las artesanías, los servicios esenciales para la vida y las ciencias del mar.
4.9.b.	Promover el aprendizaje, la profesionalización y la capacitación en actividades artesanales tradicionales y oficios enfocados en la diversificación productiva.
4.9.c.	Generar mecanismos de certificación y acreditación de conocimientos técnicos, oficios y artesanías.
4.9.d.	Generar programas de becas para la formación y especialización de profesionales y/o técnicos de salud, artes, educación, atención y cuidado diario y servicios esenciales para la vida.
4.9.e.	Promover la profesionalización y la capacitación en los diferentes servicios que conforman el Sistema de Inclusión y Equidad Social.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

4.9.f.	Fomentar la producción de contenidos educativos y la difusión de información sobre derechos colectivos, humanos y culturales y responsabilidades ciudadanas, a través de escuelas de formación ciudadana.
4.9.g.	Profundizar procesos de formación, capacitación, difusión, información y sensibilización que promuevan la participación ciudadana.
4.9.h.	Implementar procesos formativos y de concienciación sobre la historia y la realidad económica y política nacional, con pertinencia cultural y territorial.
4.9.i.	Establecer campañas educativas que potencien la valoración de las relaciones de producción y satisfacción de necesidades fuera del mercado, con base en principios alternativos de distribución de recursos, como la reciprocidad y la redistribución.
4.9.j.	Potenciar campañas educativas para la promoción y el respeto de prácticas de consumo responsable acordes con la garantía de los derechos de la naturaleza y los trabajadores y de los derechos culturales.
4.9.k.	Generar programas con contenidos educativos que fortalezcan el proceso de aprendizaje escolar, la alfabetización digital y el aprendizaje para la vida, a través de las TIC.
4.9.l.	Promover la cultura de excelencia en el sector público, a través de la formación y capacitación continua del servidor público.
4.9.m.	Generar programas y contenidos educativos que difundan y fortalezcan la educación financiera.

4.10 Fortalecer la formación profesional de artistas y deportistas de alto nivel competitivo

4.10.a.	Promover la práctica deportiva y su profesionalización en los diferentes niveles de educación.
4.10.b.	Fortalecer y crear espacios para la práctica profesional de deportes.
4.10.c.	Diseñar programas y estrategias de apoyo para los deportistas de alto rendimiento, a través de becas, subsidios y bonos.
4.10.d.	Promover la participación de deportistas de alto nivel en competencias nacionales, internacionales, olimpiadas y para olimpiadas.
4.10.e.	Fortalecer la capacitación docente en las distintas disciplinas deportivas y en áreas de gerencia, docencia y recreación.
4.10.f.	Fortalecer la formación física y psicológica de deportistas especializados de alto rendimiento.
4.10.g.	Promover la formación profesional de artistas con nivel internacional.
4.10.h.	Fortalecer y crear espacios de difusión y práctica para las diferentes disciplinas artísticas.
4.10.i.	Diseñar programas y estrategias de apoyo para el desarrollo artístico de talentos en las diferentes disciplinas artísticas y áreas creativas.
4.10.j.	Fortalecer la formación y la especialización de artistas en áreas relacionadas a la producción, la creación, la enseñanza y la investigación.
4.10.k.	Generar mecanismos de apoyo y promoción para la generación de contenidos culturales y artísticos creadores de imaginarios.
4.10.l.	Promover la participación de artistas nacionales en festivales y concursos en diferentes disciplinas artísticas y de creación, a nivel nacional e internacional.
4.10.m.	Fortalecer la normativa referente a la acreditación, certificación, formación profesional, titulación, práctica profesional y seguridad social de deportistas y artistas, considerando las especificidades de la formación, práctica y actividad laboral de estas disciplinas.

Objetivo 9. Garantizar el trabajo digno en todas sus formas

9.1 Impulsar actividades económicas que permitan generar y conservar trabajos dignos, y contribuir a la consecución del pleno empleo priorizando a los grupos históricamente excluidos

9.1.a.	Implementar mecanismos de incentivos en actividades económicas, especialmente del sector
--------	--

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

- popular y solidario, las Mi pymes, la agricultura familiar campesina, así como las de trabajo autónomo que se orienten a la generación y conservación de trabajos dignos y garanticen la igualdad de oportunidades de empleo para toda la población.
- 9.1.b. infraestructura productiva, entre otros, para fomentar el desarrollo y sostenibilidad de las actividades económicas de carácter asociativo y comunitario y su vinculación a cadenas productivas y mercados.
- 9.1.c. Fortalecer las competencias de fomento productivo en los Gobiernos Autónomos Descentralizados, con el objeto de apoyar iniciativas económicas que permitan generar y conservar trabajos dignos a nivel local, que aprovechen la especialización productiva y respeten la capacidad de acogida de cada territorio, así como sus potencialidades, conocimientos y experiencias.
- 9.1.d. Generar mecanismos que posibiliten al Estado asumir el rol de empleador de última instancia, para la generación y conservación de trabajos dignos y fortalecer los programas gubernamentales que amplíen las oportunidades de empleo.
- 9.1.e. Impulsar el teletrabajo como mecanismo de inserción económica productiva, tanto a nivel interno como externo del país, de optimización de recursos de información y telecomunicación, de arraigo y de contribución a la sostenibilidad ambiental.
- 9.1.f. Fortalecer el Servicio Público de Empleo con el objeto de impulsar la inserción laboral de los ciudadanos y las ciudadanas y articular la oferta y demanda de trabajo.
- 9.1.g. Fortalecer los programas enfocados en la incorporación de mujeres y de grupos de atención prioritaria al mercado de trabajo, ya sea de forma remunerada o mediante el apoyo de sus emprendimientos
- 9.1.h. Fortalecer los programas que promuevan la permanencia en el país de personas trabajadoras, así como generar mecanismos de reinserción laboral y productiva que fomenten el retorno voluntario de los emigrantes ecuatorianos.

9.2 Promover el trabajo juvenil en condiciones dignas y emancipadoras que potencie sus capacidades y conocimientos

- 9.2.a. Fortalecer los programas enfocados en la incorporación de jóvenes al mercado laboral, ya sea a través de un primer empleo o de forma remunerada, a través de pasantías, las mismas que requieren de validación como experiencia profesional.
- 9.2.b. Apoyar el desarrollo de los emprendimientos juveniles en ámbitos de financiamiento, capacitación, transferencia tecnológica y gestión empresarial.
- 9.2.c. Implementar incubadoras de proyectos, vinculadas a las prioridades del país, que fomenten una cultura de emprendimiento.
- 9.2.d. Profundizar el conocimiento emancipador, como fuente de innovación y desarrollo de formas de producción alternativas que generen trabajos con valor agregado.
- 9.2.e. Priorizar el desarrollo de iniciativas económicas vinculadas al desarrollo de las TIC, aprovechando las capacidades desarrolladas en software y de los recursos de la biodiversidad, creando espacios e infraestructura pertinente, que sustenten su productividad.
- 9.2.f. Implementar estrategias para dignificar los autoempleos de subsistencia, propendiendo a su incorporación al sector laboral formal.

9.3 Profundizar el acceso a condiciones dignas para el trabajo, la reducción progresiva de la informalidad y garantizar el cumplimiento de los derechos laborales

- 9.3.a. Fortalecer la normativa y los mecanismos de control para garantizar condiciones dignas en el trabajo, estabilidad laboral de los trabajadores y las trabajadoras, así como el estricto cumplimiento de los derechos laborales sin ningún tipo de discriminación.
- 9.3.b. Asegurar el pago de remuneraciones justas y dignas sin discriminación alguna que permitan garantizar la cobertura de las necesidades básicas del trabajador y su familia, y que busquen cerrar las brechas salariales existentes entre la población.
- 9.3.c. Profundizar el acceso a prestaciones de seguridad social eficientes, transparentes, oportunas y de calidad para todas las personas trabajadoras y sus familias, independiente de las formas de trabajo

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

	que desempeñen, con énfasis en la población campesina y los grupos vulnerables.
9.3.d.	Profundizar la seguridad social transnacional, a través de convenios y acuerdos con los Estados de destino en los que se encuentren la población migrante.
9.3.e.	Establecer mecanismos que aseguren entornos laborales accesibles y que ofrezcan condiciones saludables y seguras, que prevengan y minimicen los riesgos del trabajo.
9.3.f.	Implementar estrategias que lleven a reducir la informalidad, especialmente mecanismos enfocados a remover barreras de entrada al sector formal, así como a simplificar el pago de impuestos y la aplicación del código tributario.
9.3.g.	Promover medidas que impulsen la existencia y el funcionamiento de organizaciones de trabajadoras y trabajadores, que permitan garantizar el cumplimiento de los derechos y obligaciones laborales.
9.3.h.	Impulsar mecanismos de diálogo y mediación laboral, para garantizar la resolución justa de conflictos.
9.3.i.	Profundizar y promover las políticas de erradicación de todo tipo de explotación laboral, particularmente el trabajo infantil, el doméstico y de cuidado humano.
9.3.j.	Implementar mecanismo efectivos de control del trabajo adolescente, para garantizar el derecho a la educación de niñas, niños y jóvenes.
9.3.k.	Promover políticas y programas que distribuyan de forma más justa la carga de trabajo y que persigan crear más tiempo disponible, para las personas, para las actividades familiares, comunitarias y de recreación.

9.4 Establecer y garantizar la sostenibilidad de las actividades de autoconsumo y auto sustento, así como de las actividades de cuidado humano con enfoque de derechos y de género

9.4.a.	Actualizar la normativa (Código de Trabajo), conforme a las características actuales del mercado de trabajo, en cuanto a ramas ocupacionales, tanto profesionales, técnicas, artesanales y de oficios calificados, para orientar adecuadamente las acciones de apoyo del Estado hacia las actividades productivas.
9.4.b.	Implementar mecanismos de visualización, cuantificación y retribución social del aporte del trabajo de cuidado humano, de autoconsumo y auto sustento, al sistema económico del país.
9.4.c.	Establecer mecanismos que permitan democratizar el trabajo de cuidado humano y trabajo doméstico con un enfoque de igualdad y profundizar el apoyo y la protección social para las personas que realizan estos tipos trabajos.
9.4.d.	Fortalecer las actividades de auto sustento y autoconsumo a través de mecanismos específicos para la seguridad de tenencia de recursos, valoración de los saberes y acceso a activos productivos.
9.4.e.	Fomentar y apoyar la creación de redes de cooperación y reproducción de actividades de auto sustento, autoconsumo y de cuidado humano a nivel territorial.

9.5 Fortalecer los esquemas de formación ocupacional y capacitación articulados a las necesidades del sistema de trabajo y al aumento de la productividad laboral

9.5.a.	Fomentar la capacitación tanto de trabajadores y trabajadoras, como de personas en búsqueda de trabajo, con el objeto de mejorar su desempeño, productividad, empleabilidad, permanencia en el trabajo y su realización personal.
9.5.b.	Fomentar la colaboración tripartita (Estado, sector privado y trabajadores) en la planificación de la capacitación y la formación ocupacional que incremente la empleabilidad y la productividad laboral.
9.5.c.	Fortalecer la normativa para el desarrollo de la formación ocupacional y capacitación para el trabajo, superando formas estereotipadas o sexistas de ocupación laboral.
9.5.d.	Definir y estructurar los programas de formación ocupacional y capacitación para el trabajo, en función de la demanda actual y futura del sistema de trabajo, con la participación de los trabajadores y empleadores.
9.5.e.	Generar, sistematizar, consolidar y difundir, información relevante y oportuna, para la formulación de programas de capacitación y formación para el trabajo.
9.5.f.	Implementar mecanismos de acreditación de las entidades de capacitación y certificación de

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

	competencias laborales y ocupacionales, tanto dentro como fuera del país.
9.5.g.	Establecer programas específicos de capacitación para fortalecer la inclusión de grupos históricamente excluidos del mercado laboral y en condiciones de trabajo digno.
9.5.h.	Promover la cultura de excelencia en el sector público a través de la formación y la capacitación continua del servidor público.
9.5.i.	Incluir en los programas de capacitación para el trabajo, instrumentos que permitan la recuperación, fortalecimiento y transferencia de conocimientos, tecnologías, buenas prácticas y saberes ancestrales, en la producción de bienes y servicios.
9.5.j.	Ampliar las modalidades de capacitación, acordes a las necesidades y demandas de los ecuatorianos en el exterior, mediante el uso de tecnologías de la información y comunicación (TIC) aplicadas a la capacitación virtual

Objetivo 10. Impulsar la transformación de la matriz productiva

10.1 Diversificar y generar mayor valor agregado en la producción nacional

10.1.a.	Impulsar y fortalecer las industrias estratégicas claves y sus encadenamientos productivos, con énfasis en aquellas que resultan de la reestructuración de la matriz energética, de la gestión soberana de los sectores estratégicos y de las que dinamizan otros sectores de la economía en sus procesos productivos.
10.1.b.	Articular la gestión de los sectores estratégicos a la Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva y a la vocación productiva de los territorios y su diversidad poblacional.
10.1.c.	Consolidar la transformación productiva de los sectores prioritarios industriales y de manufactura, con procesos de incorporación de valor agregado que maximicen el componente nacional y fortalezcan la capacidad de innovación y de aprendizaje colectivo.
10.1.d.	Fortalecer y desarrollar la industria de astilleros, como generadora de encadenamientos productivos, para el desarrollo de actividades industriales conexas.
10.1.e.	Fortalecer el marco institucional y regulatorio que permita una gestión de calidad en los procesos productivos y garantice los derechos de consumidores y productores.
10.1.f.	Articular la educación y la investigación a la generación de capacidades técnicas y de gestión, para dinamizar la transformación productiva.
10.1.g.	Fomentar la sustitución selectiva de importaciones, en función del potencial endógeno territorial, con visión de encadenamiento de industrias básicas e intermedias.

10.2 Promover la intensidad tecnológica en la producción primaria, de bienes intermedios y finales

10.2.a.	Articular la investigación científica, tecnológica y la educación superior con el sector productivo, para una mejora constante de la productividad y competitividad sistémica, en el marco de las necesidades actuales y futuras del sector productivo y el desarrollo de nuevos conocimientos.
10.2.b.	Tecnificar los encadenamientos productivos en la generación de materias primas y la producción bienes de capital, con mayor intensidad tecnológica en sus procesos productivos.
10.2.c.	Crear y fortalecer incentivos para fomentar la inversión privada local y extranjera que promueva la desagregación, transferencia tecnológica y la innovación.
10.2.d.	Implementar mecanismos de reactivación y utilización óptima de la capacidad instalada del Estado en actividades de producción y de generación de trabajo.
10.2.e.	Fomentar la sustitución selectiva de importaciones, considerando la innovación y tecnología como componentes fundamentales del proceso productivo, con visión de encadenamiento de industrias básicas e intermedias.
10.2.f.	Asegurar que los encadenamientos productivos de las industrias estratégicas claves, los sectores prioritarios industriales y de manufactura, generen desagregación y transferencia

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

tecnológica en sus procesos productivos.

10.2.g. Articular los programas de innovación participativa en el sector rural, en sistemas formales e informales, con acceso y uso de TIC para incrementar la cobertura de los servicios y fomentar el intercambio de conocimientos entre actores locales.

10.3 Diversificar y generar mayor valor agregado en los sectores prioritarios que proveen servicios

10.3.a. Fortalecer el sector servicios, para la creación y fomento de empleo inclusivo.

10.3.b. Fomentar la generación de capacidades técnicas y de gestión en los servicios, para mejorar su prestación y contribuir a la transformación productiva.

10.3.c. Articular la gestión de infraestructura de soporte para el fomento a la competitividad sistémica, en los servicios de logística y transporte aéreo, terrestre y marítimo, como ejes para potenciar el sector servicios.

10.3.d. Promover espacios de desarrollo de las actividades de servicios ambientales, bajo esquemas de competitividad y productividad en su prestación, para la generación de mayor valor agregado.

10.3.e. Promover espacios de desarrollo de las actividades de servicios de construcción, bajo esquemas de competitividad y productividad en su prestación, para la generación de mayor valor agregado.

10.3.f. Fortalecer el marco institucional y regulatorio que permita una gestión de calidad y de control de poder de mercado en la prestación de servicios, para garantizar los derechos de los proveedores y de los consumidores.

10.3.g. Impulsar al turismo como uno de los sectores prioritarios para la atracción de inversión nacional y extranjera.

10.3.h. Posicionar el turismo consciente como concepto de vanguardia a nivel nacional e internacional, para asegurar la articulación de la intervención estatal con el sector privado y popular, y desarrollar un turismo ético, responsable, sostenible e incluyente.

10.4 Impulsar la producción y la productividad de forma sostenible y sustentable, fomentar la inclusión y redistribuir los factores y recursos de la producción en el sector agropecuario, acuícola y pesquero

10.4.a. Fortalecer la producción rural organizada y la agricultura familiar campesina, bajo formas de economía solidaria, para incluirlas como agentes económicos de la transformación en matriz productiva, promoviendo la diversificación y agregación de valor y la sustitución de importaciones, en el marco de la soberanía alimentaria.

10.4.b. Fortalecer la institucionalidad y establecer mecanismos para viabilizar el tránsito progresivo hacia patrones de producción agrícola basados en principios agroecológicos, que contribuyan a aumentar la productividad y los niveles de ingreso, así como la diversificación productiva y generación de valor agregado.

10.4.c. Impulsar la experimentación local, el desarrollo y acceso al conocimiento, el intercambio de técnicas y tecnologías, la capacidad de innovación social, la sistematización de experiencias e interaprendizaje, para mejorar los procesos productivos, especialmente de la agricultura familiar campesina, de la Economía Popular y Solidaria y las Mipymes en el sector rural.

10.4.d. Fortalecer y diversificar las actividades productivas oceánico costeras, con el uso eficiente de los recursos ictiológicos y la preservación del ambiente, mediante el desarrollo de la maricultura y otros, que consideren la estabilidad de los stocks de especies comerciales, periodos pesqueros, infraestructura y tipos de flotas, proyectos comunitarios, plan de incentivos, biocomercio.

10.4.e. Fomentar la actividad pesquera artesanal con base en un ordenamiento marino-costero y fluvial, privilegiando la organización asociativa, cooperativa y comunitaria.

10.4.f. Concretar el catastro de tierras a nivel nacional, para identificar la tierra concentrada y acaparada con aptitud agrícola, y el censo agropecuario para identificar geográficamente las tierras afectables que pueden ser redistribuidas a los segmentos priorizados.

10.4.g. Impulsar la democratización social y ambientalmente responsable del acceso a la tierra, su uso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

	eficiente, productivo y rentable en los procesos productivos, con mecanismos para una inserción sostenible en el mercado, aplicando estrategias diferenciadas de acuerdo a las realidades territoriales.
10.4.h.	Fortalecer las organizaciones comunitarias y disminuir la formación de minifundios y la precarización de la tierra, debidos principalmente al fraccionamiento por herencias, a través del acceso al crédito y la organización de formas asociativas, comunitarias, mancomunadas, bajo principios solidarios.
10.4.i.	Incrementar la cobertura y el acceso equitativo al riego e impulsar la cogestión de los sistemas de irrigación, aprovechando las formas organizativas y saberes locales, para garantizar la soberanía alimentaria.
10.4.j.	Acceder de forma sostenible y oportuna a servicios financieros y transaccionales desde la Banca Pública y el sector financiero popular y solidario, con manejo descentralizado y ajustados a sistemas de ordenamiento territorial, por parte de las comunidades pesqueras artesanales y las micro, pequeñas y medianas unidades productivas.

10.5 Fortalecer la economía popular y solidaria –EPS–, y las micro, pequeñas y medianas empresas –Mipymes– en la estructura productiva

10.5.a.	Establecer mecanismos para la incorporación de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas y de servicios, en cadenas productivas vinculadas directa o indirectamente a los sectores prioritarios, de conformidad con las características productivas por sector, la intensidad de mano de obra y la generación de ingresos.
10.5.b.	Promocionar y fomentar la asociatividad, el fortalecimiento organizativo, la capacidad de negociación, la creación de redes, cadenas productivas y circuitos de comercialización, para mejorar la competitividad y reducir la intermediación en los mercados.
10.5.c.	Fortalecer los mecanismos para reducir los márgenes de intermediación de la producción y comercialización en el mercado local.
10.5.d.	Ampliar la capacidad innovadora, fomentar el desarrollo científico y tecnológico, y la capacitación especializada, para mejorar la diversificación y los niveles de inclusión y competitividad.
10.5.e.	Impulsar el acceso a servicios financieros, transaccionales y garantía crediticia, en el marco de un modelo de gestión que integre a todo el sistema financiero nacional.
10.5.f.	Fortalecer e impulsar el crecimiento adecuado del sector financiero popular y solidario, articulado a las iniciativas de desarrollo territorial productivo y de servicios.
10.5.g.	Simplificar los trámites para los emprendimientos productivos y de servicios de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas.
10.5.h.	Implementar un sistema integrado de información para el sector productivo y de servicios, con énfasis en las micro, pequeñas y medianas unidades de producción.
10.5.i.	Fomentar, incentivar y apoyar la generación de seguros productivos solidarios, de manera articulada, al sistema de protección y seguridad social.

10.6 Potenciar procesos comerciales diversificados y sostenibles en el marco de la transformación productiva

10.6.a.	Profundizar la sustitución selectiva de importaciones, en función de las condiciones productivas potenciales en los territorios, que reserven mercados locales y aseguren una escala mínima de producción para el desarrollo de los sectores prioritarios, industrias intermedias conexas y la generación de industrias básicas.
10.6.b.	Impulsar la oferta productiva de los sectores prioritarios, incluido el cultural, para potenciar sus encadenamientos productivos, diversificar los mercados de destino, fortalecer el comercio electrónico, los servicios postales, la integración regional.
10.6.c.	Incrementar, mejorar y diversificar la oferta exportable de bienes y servicios, con la incorporación de nuevos actores, especialmente de las Mipymes y de la EPS.
10.6.d.	Establecer medidas comerciales relativas a importaciones y barreras no arancelarias,

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

	necesarias para promover el desarrollo industrial y que garanticen la sostenibilidad del sector externo.
10.6.e.	Asegurar procesos de negociación de acuerdos comerciales y de protección a inversiones que fomenten la transformación productiva mediante la acumulación de capital dentro del territorio nacional y fortalecimiento del trabajo de ecuatorianos y ecuatorianas en los sectores primario, industrial y manufacturero, y de servicios.
10.6.f.	Asegurar procesos de negociación de acuerdos comerciales y de protección a inversiones que fomenten la desagregación y transferencia tecnológica dentro del territorio nacional, así como el impulso a procesos soberanos de contratación pública.
10.6.g.	Asegurar procesos de negociación de acuerdos comerciales y de protección a inversiones, que eviten una competencia desleal entre proveedores ecuatorianos e internacionales, y promuevan una prestación justa y de calidad en los servicios.
10.7	Impulsar la inversión pública y la compra pública como elementos estratégicos del Estado en la transformación de la matriz productiva
10.7.a.	Establecer mecanismos para que la inversión pública sea un agente dinamizador de la transformación productiva, en función de los sectores prioritarios.
10.7.b.	Generar metodologías y mecanismos de promoción, previsibilidad, modelos de gestión y financiamiento, para aprovechar las externalidades positivas de la inversión pública y así impulsar la inversión privada.
10.7.c.	Fomentar la sustitución de importaciones mediante la implementación de mecanismos que garanticen la priorización de encadenamientos productivos locales en la contratación pública, por parte de los diferentes niveles de gobierno, instituciones del Estado y las empresas públicas.
10.7.d.	Definir un margen de reserva de mercado en la compra pública, para dinamizar el sector de Mipymes y EPS aumentando su participación como proveedores del Estado, bajo consideraciones de absorción de la producción nacional, oferta y capacidad productiva de los proveedores.
10.7.e.	Promover la innovación y la transferencia de conocimientos y tecnologías en los procesos de compra pública de servicios importados, para el desarrollo de las industrias estratégicas y de los sectores prioritarios.
10.7.f.	Mantener la potestad del Estado para promover la transformación de la matriz productiva mediante las compras públicas con proveedores ecuatorianos, en cualquier negociación comercial internacional entre el Ecuador y otros países.
10.7.g.	Maximizar la incorporación de bienes de capital y materia prima nacional en proyectos estratégicos del Estado, mediante la desagregación tecnológica y la articulación de actores públicos, privados, universidades, actores de la economía popular, comunidades rurales y pesqueras.
10.8	Articular la gestión de recursos financieros y no financieros para la transformación de la matriz productiva
10.8.a.	Fortalecer el marco jurídico y regulatorio del sistema financiero nacional y popular y solidario, de manera que se profundice su rol de canalizador de recursos para la transformación de la matriz productiva.
10.8.b.	Promover la especialización, eficiencia e inclusión financiera en la colocación de recursos, incluyendo la inversión de riesgo, para el financiamiento de emprendimientos, desagregación, transferencia e innovación tecnológica, principalmente en los sectores priorizados.
10.8.c.	Impulsar incentivos para fomentar la inversión privada local y extranjera que promueva la desagregación, transferencia tecnológica y el desarrollo endógeno de los territorios.
10.8.d.	Establecer criterios de elegibilidad para la concesión de créditos orientados al cumplimiento de los objetivos de desarrollo.
10.8.e.	Impulsar créditos a la producción mediante la profundización de las finanzas populares con pertinencia territorial, como alternativa a la banca privada tradicional.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

10.8.f.	Generar nuevas formas de captación de recursos que permitan fondar a las entidades financieras públicas.
10.8.g.	Fomentar el ahorro de largo plazo y canalizarlo hacia la inversión productiva mediante el desarrollo del Mercado de Valores.
10.8.h.	Fortalecer los mecanismos de seguros y reaseguros para el sector productivo y de servicios.
10.8.i.	Diseñar un sistema de seguimiento y evaluación, para la consecución de metas territorializadas de las condiciones de crédito (montos, plazos, tasas de interés), que otorgue la banca pública para el impulso de sectores prioritarios.
10.9	Impulsar las condiciones de competitividad y productividad sistémica necesarias para viabilizar la transformación de la matriz productiva y la consolidación de estructuras más equitativas de generación y distribución de la riqueza
10.9.a.	Ampliar y mejorar la provisión, acceso, calidad y eficiencia de los servicios públicos de agua potable, riego y drenaje, saneamiento, energía eléctrica, telecomunicaciones, gas natural y el servicio postal.
10.9.b.	Fomentar la inversión en logística, transporte e infraestructura y telecomunicaciones, para fortalecer la comercialización de la producción nacional, fomentar las actividades encadenadas a las industrias básicas y crear condiciones locales a nivel tecnológico y organizacional, con pertinencia cultural y ambiental, garantizando la inclusión y sostenibilidad.
10.9.c.	Fomentar un sistema integral logístico de comercialización y transporte de carga pesada, bajo consideraciones de eficiencia energética y alternativa al sistema tradicional de transporte terrestre.
10.9.d.	Fomentar un sistema integral logístico de comercialización y transporte marítimo que se ajuste a la planificación nacional y a las demandas internacionales.
10.9.e.	Articular las acciones y metas de generación de energías limpias y eficiencia energética, con la estrategia de transformación de la matriz productiva.
10.9.f.	Profundizar el establecimiento de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico -ZEDE- y los ecoparques industriales, en función de los sectores prioritarios para la transformación de la matriz productiva.
10.9.g.	Fortalecer y ampliar el acceso al servicio de transporte multimodal, facilitando la movilidad de pasajeros y mercancías.

(Desarrollo S. N., 2013)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Anexo 2

Código de ética de la Compañía Ortopedia Kids S.A

Este documento indicará los valores, buenas costumbres que los colaboradores de Ortopedia Kids S.A deben de aplicar el día a día.

Los colaboradores de Ortopedia Kids S.A deben de cumplir y hacer cumplir lo estipulado en este código, los mismos que ayudarían a la compañía a tener una buena imagen frente a los clientes, proveedores, competencia.

Los colaboradores deben de apegarse y cumplir a cabalidad los valores de la compañía.

La compañía se encargará de instruir a sus colaboradores para el cuidado del medio ambiente, esto se realizará mediante charlas, colocando tachos de distintos colores dentro de la compañía.

Con respecto a los clientes se mantendrá las relaciones con respeto y con un alto nivel de compromiso.

Ortopedia Kids a los colaboradores que no cumplan con las normas o reglamentos de la compañía serán sancionados, e incluso separados de la institución.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

Anexo 3

Entrevista realizada al Dr. Higinio Malave De La Espriella

1. ¿Por qué se produce esta enfermedad de pie plano en los niños?
2. ¿Según su experiencia qué porcentaje de niños tienen este problema de todos sus pacientes?
3. ¿De qué edad a qué edad se puede utilizar estos calzados?
4. ¿Cuánto tiempo puede durar este tratamiento en los niños de 2 a 5 años de edad?
5. Sí no se corrige a tiempo el pie plano ¿Que problemas podría tener los niños en el futuro?
6. Según su experiencia ¿A qué edad el problema ya no tiene solución?

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISEÑADORA Y FABRICANTE DE ZAPATOS ORTOPÉDICOS PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

6) ¿Por qué medio se informaría de la existencia de este producto?

- a) Publicidad en medios de comunicaciones
- b) Redes sociales
- c) Afiches en los centros de rehabilitaciones

7) ¿Qué atributos valora usted a la hora de escoger un calzado?

- a) Precio
- b) Modelo
- c) Calidad
- d) Diseño