

UNIVERSIDAD CATOLICA SANTIAGO DE GUAYAQUIL
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Carrera de Economía



EVALUACION DE PROYECTOS

Proyecto de Titulación
previa a la obtención del Título de Economista

**Proyecto de Factibilidad para la creación
de una empresa de calzado ecuatoriano**

Autores:

Sr. Armando Reyes Baquerizo
Sr. David Valladares Salgado

Guayaquil – Ecuador
Febrero 2010

AGRADECIMIENTO

Le agradecemos a Dios Todopoderoso, quien nos dio la sabiduría para poder tomar las mejores decisiones y así culminar con la carrera de Economía que contiene una responsabilidad social.

Esta tesina incorpora el esfuerzo y dedicación de tres egresados previa a la obtención del Título de Economista, que a lo largo de estos cinco años nos hemos venido formando.

Agradecemos a nuestros hogares, quienes siempre nos apoyaron, cumpliendo el rol más importante escucharnos atentamente nuestras inquietudes, para no desfallecer a lo largo de nuestra formación.

Agradecemos, al resto de personas que incondicionalmente nos apoyaron. Queremos agradecer a nuestro Director de Carrera MSc. Segundo Guerra, su rigurosa cátedra y sabios consejos han sido pilares positivos en nuestra formación.

INDICE TEMATICO

PAG

PRIMERO	ADMINISTRACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO	6
a.	Introducción	6
b.	Descripción del negocio	6
c.	Antecedentes	6
d.	La Administración	7
e.	Organigrama	7
f.	Distribución de funciones y responsabilidades.	8
i.	MISIÓN.	8
ii.	VISIÓN.	8
g.	La Ejecución.	8
h.	Objetivo Y Control Del Proyecto	
SEGUNDO	MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN	9
a.	ANÁLISIS DE MERCADO (INVESTIGACIÓN DE MERCADO)	9
b.	MERCADO DE OFERTA	9
c.	MERCADO DE DEMANDA	10
d.	PRODUCTO	10
e.	PRECIOS	11
f.	PLAZA	11
g.	COMERCIALIZACIÓN	12
h.	POSIBILIDADES DEL PROYECTO	12
i.	NORMAS SANITARIAS	12
TERCERO	ASPECTOS TECNOLÓGICOS DEL PROYECTO	
1.	PRODUCCION	13
a.	PROCESOS DE PRODUCCIÓN	13
b.	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO.	14
2.	PREPARACIÓN DEL MATERIAL.	14
A.	CARA SUPERIOR (PALA)	14
1.	RECORTE.	14
2.	PLEGADO Y SUJETADO.	14
3.	COSTURA.	14
B.	PLANTILLA.	14

3.	LÍNEA DE PRODUCCIÓN.	15
A.	HORMA	15
B.	FORMADO	15
C.	COLOCACIÓN Y EMPAQUE.	15
4.	ACABADO, INSPECCIÓN Y EMPAQUE	15
a.	UBICACIÓN DEL PROYECTO	15
b.	ESCOGENCIA DE LA TECNOLOGÍA DEL PROYECTO	16
c.	DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD DE LA PLANTA	21
d.	ESPECIFICACIONES	23
e.	COSTO DE TERRENO Y OBRAS CIVILES	23
f.	CLASIFICACIÓN DE LOS TIPOS DE EQUIPOS	23
g.	COSTO DE MANTENIMIENTO Y SEGUROS	24
h.	VIDA ÚTIL DEL PROYECTO	24
i.	SISTEMAS DE CONTROL DE CALIDAD	24
j.	ABASTECIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS	25
i.	PROGRAMACIÓN DE ABASTECIMIENTO	25
ii.	DISPONIBILIDAD DE INSUMOS COMPLEMENTARIOS	26
iii.	PRODUCCIÓN DISPONIBLE PARA EL PROYECTO	26
iv.	PERIODOS DE DISPONIBILIDAD DE LA PRODUCCIÓN	26
v.	ANÁLISIS DE PRODUCCIÓN Y DISPONIBILIDAD DE MATERIAS PRIMAS.	26
vi.	LOCALIZACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LAS ZONAS DE PRODUCCIÓN.	26
vii.	MERCADO LOCAL	27
viii.	POLITICAS GUBERNAMENTALES	30
ix.	EXPORTACION DE CALZADO	32
x.	IMPORTACION DE CALZADO	34
CUARTO	EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO	
A.	ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.	36
i.	PLAN DE INVERSIONES, CLASIFICACIÓN, Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO.	36
ii.	POLÍTICA DE COBROS, PAGOS Y EXISTENCIAS.	37

iii.	PROGRAMA Y CALENDARIO DE LAS INVERSIONES.	37
iv.	DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS, AMORTIZACIONES Y ACTIVOS FIJOS.	38
v.	PROGRAMA DE PRODUCCIÓN Y VENTAS.	38
vi.	COSTOS DE MATERIAS PRIMAS, MATERIALES INDIRECTOS, SUMINISTROS Y SERVICIOS, MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA.	38
vii.	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN, VENTAS Y FINANCIEROS	40
viii.	RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS.	41
ix.	CAPITAL DE TRABAJO.	41
x.	FLUJO DE CAJA.	42
xi.	ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS.	43
xii.	BALANCE GENERAL.	43
B. EVALUACIÓN DEL PROYECTO		
i.	PRINCIPALES CRITERIOS DE EVALUACIÓN.	44
ii.	PUNTO DE EQUILIBRIO	45
iii.	ÍNDICES FINANCIEROS	45
1	LIQUIDEZ.	45
2	RETORNO (VAN, TIR, ROE, Y ROA).	46
3	EFICIENCIA	46
4	APALANCAMIENTO.	46
5	ROTACIÓN.	46
6	COMPOSICIÓN DE ACTIVOS	46
iv.	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.	47
v	ANÁLISIS DE COSTO / BENEFICIO.	48
QUINTO IMPACTO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN.		
a.	VALOR AGREGADO	49
b.	GENERACIÓN DE DIVISAS Y EMPLEOS	50
SEXTO SOLICITUD DE CRÉDITO		
a.	PLAZO DEL CRÉDITO	50
b.	CALENDARIO ESTIMADO DEL DESEMBOLSO DEL CRÉDITO	50
BIBLIOGRAFIA		
	BIBLIOGRAFIA	51

CAPITULO PRIMERO

ADMINISTRACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO

a. Introducción

TIPO DE EMPRESA

ECUATORIANA DE CALZADO “TECALZA” S.A. es una compañía anónima, el objeto social será dedicarse a la fabricación de calzado de tipo casual para damas y caballeros

Nombre o Razón Social: TECALZA S.A.

RUC: No. 0925508780001

b. Descripción del negocio

En sus inicios, el calzado tenía por única función la de proteger el pie, al pasar los años se ha ido registrando una evolución, hasta llegar a convertirse en un artículo de moda que forma parte de la indumentaria y es un símbolo de la categoría social especialmente en los países industrializados.

El objetivo de la empresa es brindar a sus clientes un calzado confortable, elegante, de alta calidad y a un nivel de precios al alcance de todos los ecuatorianos.

Dentro de sus modelos tiene como característica primordial la utilización de cuero de elaboración ecuatoriana, el mismo que contribuye a garantizar la durabilidad y elegancia del calzado.

c. Antecedentes

ACCIONISTAS

Esta empresa tiene como accionistas a las siguientes personas:

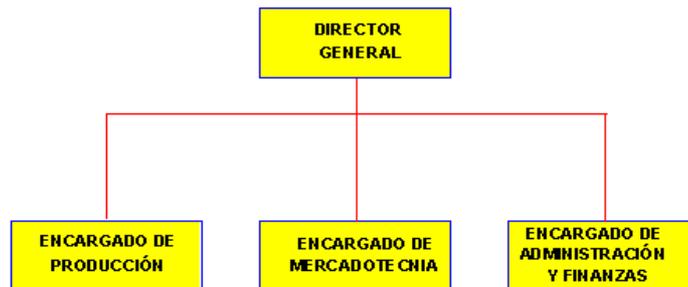
Nombre	No CI	% Participación
ARMANDO REYES	0925508780	70%
DAVID VALLADARES	0918836818	30%

d. La Administración

Esta empresa está liderada por el Sr. Armando Reyes, quien además cuenta con el respaldo de colaboradores capaces y preparados en el área.

e. Organigrama

En línea directa donde las decisiones son tomadas bajo el asesoramiento del director general y dueño del negocio.



f. Distribución de funciones y responsabilidades.

Director de la empresa: Supervisa el control total de la empresa tanto en la parte administrativo como en la parte operativa.

Gerente Administrativo:

- Se encarga de monitorear y dirigir el crecimiento de la empresa.
- Administrar de forma eficiente los recursos económicos.
- Gestionar las compras de la empresa.
- Mantener un control sobre el pago de los impuestos vigentes.

Contador: Llevar el registro contable de todas las transacciones de la empresa, dentro de las normas de contabilidad generalmente aceptadas.

Auxiliar Contable: Se encarga de la parte operativa del registro contable.

Auxiliar Administrativo: Da soporte al gerente administrativo.

Recepción: Se encarga de atender las llamadas telefónicas así como la recepción de cualquier tipo de documentación dirigido hacia la empresa.

Jefe de Compras: Se encarga de recibir las solicitudes de compra, elaborar los cuadros comparativos y decidir cuál es la alternativa a más conveniente para la empresa tanto en precios como en calidad.

Gerente de producción: Es la persona encargada del cumplimiento de todos los estándares de calidad que se requieren en un departamento de producción de calzado.

Obremos: se encargan de la parte física de la elaboración de la obra.

Chofer: Conduce los vehículos de la empresa y su mantenimiento

f. PLAN ESTRATÉGICO: MISIÓN, VISIÓN Y OBJETIVOS ESTRATÉGICOS.

i. MISIÓN

- ✚ Ofrecer a nuestros clientes el nivel más alto de calidad en un producto con precios competitivos.
- ✚ Contar con el personal más talentoso, ético y dedicado en la industria de la construcción.
- ✚ Ofrecer a nuestro personal el entrenamiento y apoyo necesarios para su crecimiento profesional y satisfacción en el trabajo.
- ✚ Administrar los proyectos con la mayor eficiencia de acuerdo a nuestra tradición y a nuestros principios éticos.
- ✚ Hacer lo máximo posible para que nuestros clientes tengan éxito.
- ✚ Ganar la lealtad, el mejor desempeño y los mejores precios de nuestros proveedores de materiales, maquinaria y repuestos.

ii. VISIÓN

Consolidar el liderazgo como una empresa líder en la fabricación de calzado, productora de calzados de calidad con el mayor prestigio a nivel nacional, reconocida por su profesionalismo atrayendo nuevos mercados que generen valor y rentabilidad para nuestros clientes y accionistas.

g. La Ejecución.

La ejecución del proyecto estará a cargo del principal accionista de la empresa.

h. Objetivo Y Control Del Proyecto

El presente proyecto tiene como objetivo, incrementar la capacidad productiva de la empresa TECALZA S.A, para de esta manera crecer en el mercado teniendo una mayor capacidad de respuesta y competencia frente a las demás empresas que tratan de captar el mercado de calzado a nivel nacional.

El control del proyecto estará a cargo del principal accionista de la Empresa.

CAPITULO SEGUNDO

MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

a. ANÁLISIS DE MERCADO (INVESTIGACIÓN DE MERCADO)

El Sector Cuero y Calzado, es un importante generador de mano de obra y trabajo en el país. Al trabajo y la experiencia adquirida en la elaboración de los artículos de cuero, se une cada vez, en mayor grado, la incorporación de tecnología. Muchas de las empresas del sector, ejecutan el proceso completo de transformación del cuero, desde el tratamiento de la piel hasta la obtención del material para la elaboración de tapicería, calzado y subproductos.

La industria del Cuero y el Calzado en Ecuador es un sector importante en la economía. Unida a la línea de manufacturación representa el 14.78 % de la contratación de la mano de obra nacional, y solo en Tungurahua se concentra el 68% de la producción total del clúster (concentración de empresas relacionadas).

Actualmente el sector calzado está saliendo de una crisis debido a la insuficiente proveeduría de insumos, y en especial la disminución de la productividad ganadera y baja calidad del cuero para la producción de calzado de este tipo, al atraso en tecnología, el contrabando, la venta de saldos norteamericanos y la importación de calzado asiático comercializado a precios ínfimos y con bajísima calidad; este último dado a que los consumidores ecuatorianos han identificado a este producto como de baja calidad, y ha vuelto a adquirir el producto de elaboración nacional.

b. MERCADO DE OFERTA

Actualmente el sector productor de calzado está compuesto por alrededor de 160 empresas localizadas principalmente en las ciudades de Ambato 34.38%, Quito 22.5%, Guayaquil 17.5%, Cuenca 15%, Gualaceo 5%, Latacunga y Chordeleg 2.5%, y Guaranda 0.63%.

Además en el mercado interno se encuentra calzado proveniente de otros países, especialmente el calzado asiático, que compite con los productores locales.

La producción diaria de calzado (*jornada de ocho horas*) dependiendo del tamaño de la empresa se realiza de la siguiente manera: el 60% de las empresas producen menos de 400 pares, el 28% entre 400 y 800 pares y el 12% más de 800 pares.

b. MERCADO DE DEMANDA

Según información de ASOFACAL (Asociación de Fabricantes de Calzado – Ecuador) se estima que la media nacional de consumo es aproximadamente 2.3 pares de zapatos por habitante anualmente, consecuentemente existiría una demanda anual de 27' 600.000 pares de zapatos, que se conforma de la siguiente manera:

- ✚ 45% calzado de cuero
- ✚ 25% calzado inyectado (Bota llanera, inyectado en lona)
- ✚ 15% calzado deportivo
- ✚ 15% calzado plástico, textiles, eva, otros

Actualmente en el mercado interno ha aparecido el calzado proveniente de otros países, que compiten con los productores locales, y especialmente el calzado asiático. Los productores están importando para satisfacer toda la demanda y en algunos casos están sustituyendo totalmente su producción por importaciones debido al diferencial de costos. Existen muchos nichos en el mercado interno que se dejan libres para el producto importado.

d. PRODUCTO

El calzado está elaborado a base de productos de muy alta calidad, de la mano, de un proceso de elaboración artesanal, diseñada para ofrecer un producto que brinde al consumidor confort y elegancia al vestir cualquiera de nuestros modelos.

Se presenta en los modelos casuales y formales tanto para damas como para caballeros, estos van desde las tallas 37 a 43 y para damas 34 a 39 para damas.

Los modelos que se ofrece a sus consumidores son por ejemplo:



Estructura de costos



En la producción del calzado de cuero, este, es el principal componente en el zapato y su costo representa un elevado porcentaje del costo total. Por ejemplo, en un zapato promedio, que contiene 28 ítems de materia prima, los porcentajes de su costo se componen de la siguiente manera: Materia prima directa e indirecta:

Cuero	45,17%
Suela	31,09%
Forro	8,98%
Caja de Empaque	3,61%



Unlisted Men's Rest My Case
Moc Toe Oxford

US\$17.99

Plantillas	1,42%
Otros	9,75%
Total	100%

Un problema importante para los productores de calzado de cuero es el desperdicio de la piel en el proceso de producción ya que al representar el 45% del costo total, una adecuada utilización de esta materia prima le representaría a la empresa que produce normalmente cien mil pares al año (400 pares diarios), un ahorro de un decímetro cuadrado de cuero en cada par, lo que representaría un valor de \$18.000 anuales aproximadamente.

e. PRECIOS

El precio referencial del calzado de cuero oscila entre los \$ 32,00 y \$ 35,00 dólares americanos aproximadamente en las diferentes tiendas de la ciudad, nuestra empresa se acoge al precio de mercado y mantiene sus precios dentro del intervalo que está establecido.

El precio de referencia para la venta al por mayor (por docenas), es de \$ 23,00 dólares americanos precio establecido para cada uno de los distribuidores y mayoristas de calzado "TECALZA S.A".

El precio va a estar determinado por varios factores que van a ser trascendentales para poder enfocar el precio como una estrategia de mercado, de tal manera que el libre juego de la oferta y la demanda determinen el nivel óptimo de precios, así mismo la determinación de los costos de producir nuestro producto más el margen de nuestra utilidad esperada.

f. PLAZA

La plaza de este proyecto está comprendido tanto para al sector nacional y el sector internacional de tal manera que nuestra cuota de mercado se vea integrada no solo por nuestros clientes a nivel local, sino adicionalmente nuestro mercado internacional.

g. COMERCIALIZACIÓN

El comercio mundial está manejado por empresas multinacionales, propietarias de las principales marcas. El desarrollo del producto, la comercialización y promoción constituyen las áreas prioritarias; mientras que la fabricación física se ha dejado para los países que tienen mayor disponibilidad de infraestructura, estabilidad financiera, disciplina y costos laborales bajos.

Lógicamente, el primer eslabón de la cadena de comercialización del producto acabado, del calzado terminado, está integrado por el propio productor local y por los importadores. Normalmente, a las figuras citadas les siguen los mayoristas y agentes comerciales y, finalmente, los minoristas, aunque en el mercado ecuatoriano actual esta exposición resulta excesivamente simplificadora de una realidad muy compleja, en la que una misma figura puede intervenir simultáneamente en cualquiera de las actividades citadas.

De hecho, esta circunstancia es una de las características básicas de la configuración actual de la comercialización de calzado en Ecuador y en otros países.

La diversidad de las actividades que desarrollan las distintas figuras que intervienen en el sector, combinándose con bastante frecuencia la producción dentro y fuera de Ecuador, la importación y la participación directa en los ámbitos mayorista y minorista.

La comercialización de nuestro producto se hará a nivel local, lo dividiremos en clientes mayoristas y los minoristas para lo cual existiran diferentes puntos de ventas en las ciudades mas importantes del país.

h. POSIBILIDADES DEL PROYECTO

Dado a que existe gran competencia en el mercado nacional, debemos enfocarnos en obtener ventajas competitivas y enfocarnos en la calidad, el servicio y el precio para poder mantener nuestra cuota de mercado.

i. NORMAS SANITARIAS

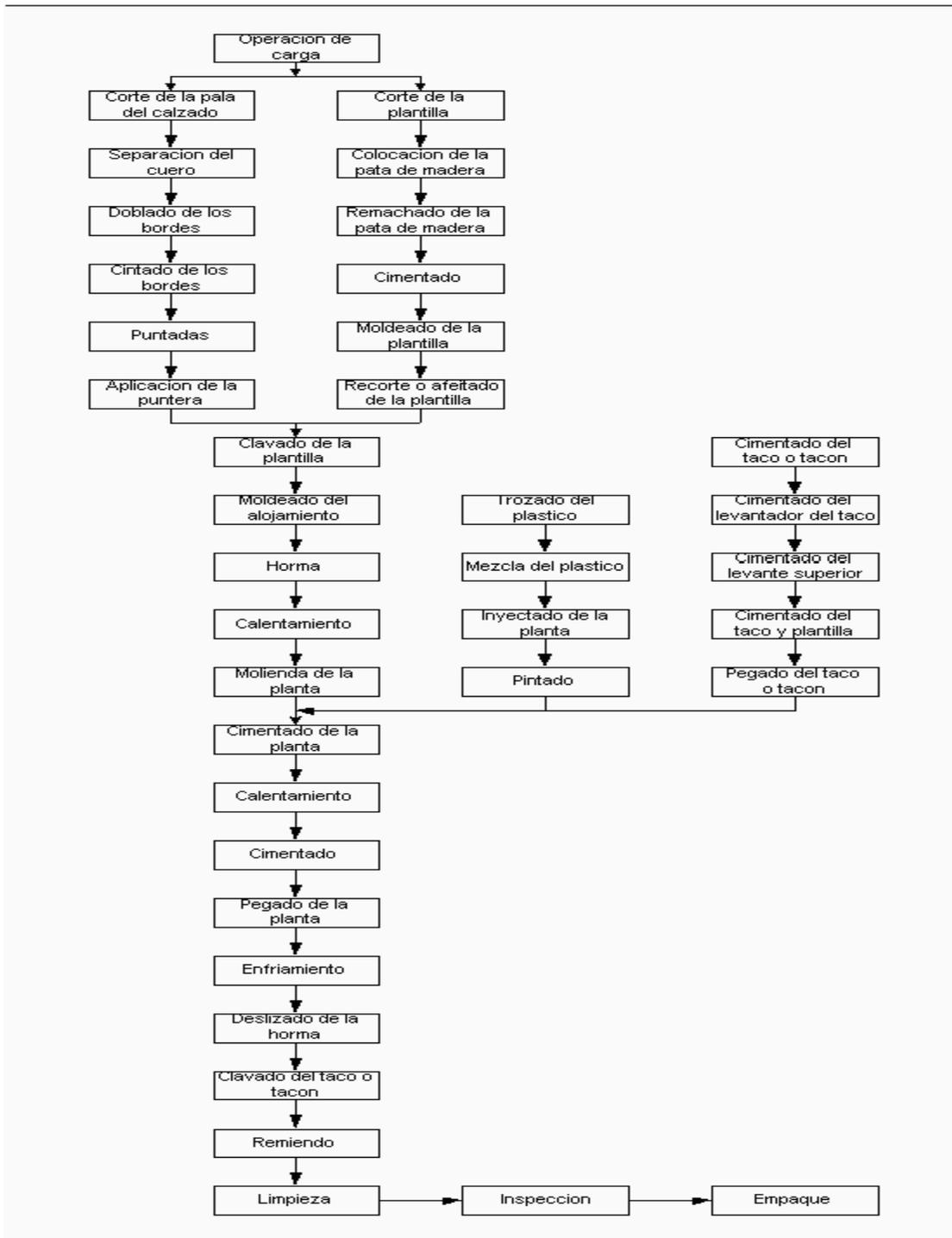
Se establece como norma sanitaria que dentro del proceso de producción de calzado existan condiciones sanitarias optimas para garantizar el funcionamiento óptimo del personal de la empresa, así mismo controles sanitarios y de higiene en cada uno de los puntos de venta distribuidos en las ciudades más importantes del Ecuador.

CAPITULO TERCERO

ASPECTOS TECNOLÓGICOS DEL PROYECTO

1. PRODUCCION

a. PROCESOS DE PRODUCCIÓN



b. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

Esta planta puede producir una variedad de calzados; aunque no es posible realizar una descripción de todos los tipos de calzado, el proceso de producción de calzados para damas describe el paso básico que envuelve la fabricación de muchas clases de zapatos.

2. PREPARACIÓN DEL MATERIAL.

A. CARA SUPERIOR (PALA)

1. RECORTE.

Los materiales utilizados en la producción de la pala del calzado son cortados en segmentos pequeños por una máquina cortadora automática. El tamaño y la forma de cada segmento está determinado por el molde de corte. Si el material utilizado es cuero, entonces primero debe ser gastado o rebajado al grosor deseado.

2. PLEGADO Y SUJETADO.

Antes de que sea cosido, el borde de cada segmento será plegado y sujetado o atado.

3. COSTURA.

Los segmentos plegados son cosidos para formar la pala del calzado.

4. Una puntera termoplástica es diseñada para proporcionarle soporte a la punta del calzado, estos son producido e insertado por una máquina sopladora de punteras. En este punto, la pala queda lista para su montaje posterior.

B. PLANTILLA

1. Las suelas y tacones pueden ser hechos de PVC o de una amplia variedad de materiales como cuero, caucho, corcho, y cuero sintético. Las suelas y los tacos que no son producidos de PVC, son hechos por agrupado de materiales preformados.

El proceso de producción de suelas y tacones de PVC, descritos debajo, también es el proceso de producción inicial de sandalias, zapatillas, y zapatos de PVC. Cantidades apropiadas de colorantes y formadores son añadidas al PVC y mezcladas hasta obtener una textura consistente.

Luego, esta mezcla es colocada en el tanque de almacenamiento de la máquina moldeadora de inyección directa. Seguidamente se sujetan los moldes en la máquina de inyección directa.

Después, la máquina calienta, mezcla e inyecta la mezcla de PVC en la cavidad del molde en forma automática. Una vez solidificados, se abren los moldes y se desalojan los calzados o las suelas, según sea el caso.

2. Los tacos y las suelas son comprados de suministros externos. El tacón es cementado, cubierto con un levantador de tacón, luego sellado con un levantador de planta. Finalmente, el taco es cementado con la planta.

Los calzados son examinados visualmente para encontrar algún defecto, luego son empaquetados, almacenados.

Las suelas son enviadas al área de montaje.

3. LÍNEA DE PRODUCCIÓN.

A. HORMA

La plantilla es clavada a la horma y el reverso de la pala es moldeado a la forma de la horma por una máquina diseñada especialmente para esa finalidad. La pala es colocada en la horma y armada por esta máquina.

B. FORMADO

La suela es cementada a la pala usando un pegamento de alta resistencia y colocada en un calentador. La suela es prensada para asegurar el proceso de sellado en la máquina pegador de suelas.

C. COLOCACIÓN Y EMPAQUE.

El calzado es enfriado y removido de la horma. Luego, el taco es clavado en este con una máquina. Una placa es insertada en el calzado. Cualquier hilo u otro material de desecho son obtenidos por un soplador de aire caliente. Luego, el calzado es limpiado, inspeccionado y empaquetado.

4. ACABADO, INSPECCIÓN Y EMPAQUE

Cualquier hilo u otro material de desecho son obtenidos por un soplador de aire caliente. Las agujetas y las plantillas son colocadas en los calzados. Un detector de metales es usado para encontrar agujas que han podido permanecer durante el proceso de manufactura. Luego, el calzado es limpiado e inspeccionado para encontrar algún defecto y finalmente empaquetarlo en cajas.

a. UBICACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto se encuentra ubicado en la provincia del Guayas, cantón Chongon.

b. ESCOGENCIA DE LA TECNOLOGÍA DEL PROYECTO

Para el presente estudio se tiene pensado adquirir las siguientes maquinarias.



Cambrar cortes y contrafuertes termoplástica Frio-Calor y/o Calor-Calor.

VALOR : \$60000.00

NUMERO DE MAQUINAS: 1

Armar bases, lados y enfranques computarizada, Cerim Industria Italiana.

Dimensiones 1400x1650x2000 mm

Dimensiones condensando

1500x1750x2200 mm **Peso neto** 1160 kg

Potencia eléctrica total instalada 4,95 kw

Potencia eléctrica del motor 3 kw **Potencia eléctrica absorbida media** 3,6 kw

Velocidad de trabajo 350 ciclos/h



VALOR : \$95000.00 MAQUINAS: 1



LC-40

Secador y reactivador horizontal con Flash.seca y reactiva en 3 minutos

VALOR : \$25000.00

NUMERO DE MAQUINAS: 2

LC-288

Horno de secado y envejecimiento
Turbo Jet con vapor y calor.

VALOR : \$27000.00

NUMERO DE MAQUINAS: 2



tipo



Raspar y cementar los bordes del calzado, robotizada
K195, Cerim Italiana

Dimensiones 920x1950x2200 mm **Dimensiones
condensando** 1220x2250x2350 mm **Peso neto** 960
kg **Potencia eléctrica total instalada** 8,8 kw
Potencia eléctrica del motor 5,5 kw **Potencia
eléctrica absorbida media** 7 kw **Velocidad de
trabajo** 150 ciclos/h

VALOR: \$ 75000.00

NUMERO DE MAQUINAS: 1

Flash para reactivar suelas de zapatos con aparato para activar suelas con scatola.
Producción 1000 Pares por día.

VALOR : \$ 12500.00

NUMERO DE MAQUINAS: 2



Sistema automático de cortado sin la utilización de sacabocado y con su doble sistema de proyección de ultimísima luminosidad, garantiza visibilidad perfecta sobre todos los materiales. Especial para cortes muy difíciles, plantillas, capelladas, juntas para automóviles, etc.

VALOR: \$170000.00

NUMERO DE MAQUINAS: 1



Doblar y cementar cortes digitales con aplicación de cola termoplástica y motor electrónico.

VALOR: \$8500.00

NUMERO DE MAQUINAS: 2

Grabar y/o planchar o lucidar cueros automática. Hidráulica de 50 a 180 Toneladas

VALOR: \$14000.00

NUMERO DE MAQUINAS: 2



Pintar cinturones doble, con variador de velocidad.

VALOR: \$13000.00

NUMERO DE MAQUINAS: 2



BD 3A

Colocar ojalillos, automática, con alimentador.

VALOR: \$7000.00

NUMERO DE MAQUINAS: 3

Imprimir y pegar forros circulares (transfer).
modelo LC-57



VALOR: \$ 9000.00

NUMERO DE MAQUINAS: 3



Grabar plantillas neumáticas, con transporte de papel,
regulador del tiempo y temperatura.

VALOR: \$ 18000.00

NUMERO DE MAQUINAS: 2

Troqueladora hidráulica, baja todo el puente, de 25 a 38
Toneladas de presión

VALOR: \$ 5500.00

NUMERO DE MAQUINAS: 4



Poste 1 y 2 agujas con doble arrastre, especial para cortes de mucho espesor, zapatillas y zapatos de seguridad.

VALOR : \$3800.00

NUMERO DE MAQUINAS: 22

Maquina para aparar (Poste) 2 agujas Typical con arranque

VALOR: \$ 3950.00

NUMERO DE MAQUINAS: 5



AK-600 costura tipo strobil, string y lasting. Especial para zapatos deportivos y tiempo libre.

La velocidad máxima cosiendo 2800 RPM Longitud máxima de cosido. 8 mm El sistema de la aguja DP 5

VALOR: \$ 5000.00

NUMERO DE MAQUINAS: 2

Rebajar cueros con cuchilla campana, AK-801 ISO 9001 CE



Máquina de costurar suelas con 02 hilos ("Blaqueadeira"), lanzadera grande, extractor de bobina neumática, limpiador de lanzadera dirigida. Ejecuta costuras en suelas de caucho natural, sintético, cubiertas, cueros. Cambiando el yunque ejecuta costura en las laterales de las zapatillas (Opanke).

Máquina para costura en lateral de zapatos con planta encajada usada para la costura de calzados de caballeros, damas, deportivos, botas de niños, carteras y casacas de cuero.



Brazo oscilante con movimiento manual o eléctrico por pedal, permitiendo costura en las partes menos accesibles del zapato. Transporte doble (pie transportador y aguja), para la igualdad de las puntadas.



USM M.B.R. 101



BUHL-8 T



VHZ RB PLUS

INVERSIONES EN VEHÍCULOS Y CAMIONES

DOS CAMIONES	\$ 75000.00
CAMIONETA	\$ 25000.00

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V/U	TOTAL
MAQUINAS CAMBRAR CORTES Y CONTRAFUERTES	1	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00
MAQUINAS ARMAR BASES, LADOS Y ENFRANQUES COMPUTARIZADOS	1	\$ 95,000.00	\$ 95,000.00
MAQUINAS SECADOR Y REACTIVADOR HORIZONTAL	2	\$ 25,000.00	\$ 50,000.00
MAQUINAS HORNO DE SECADO Y ENVEJECIMIENTO	2	\$ 27,000.00	\$ 54,000.00
MAQUINAS RASPADORA Y SEGMENTAR BORDES DE CALZADO	1	\$ 75,000.00	\$ 75,000.00
MAQUINAS FLASH PARA REACTIVAR SUELAS DE ZAPATOS	2	\$ 12,500.00	\$ 25,000.00
MAQUINAS SISTEMA AUTOMÁTICO DE CORTADO	1	\$ 170,000.00	\$ 170,000.00
MAQUINAS DOBLAR Y SEGMENTAR CORTES	2	\$ 8,500.00	\$ 17,000.00
MAQUINA GRABAR, PLANCHAR O LUCIDAR CUERO	2	\$ 14,000.00	\$ 28,000.00
MAQUINA PINTAR CINTURONES Y DOBLAR	2	\$ 13,000.00	\$ 26,000.00
MAQUINA COLOCAR OJALILLIOS	3	\$ 7,000.00	\$ 21,000.00
MAQUINA IMPRIMIR Y PEGAR FORROS CIRCULARES	3	\$ 9,000.00	\$ 27,000.00
MAQUINA GRABAR, PLANTILLAS NEUMÁTICA	2	\$ 18,000.00	\$ 36,000.00
MAQUINA TROQUELADORAS	4	\$ 5,500.00	\$ 22,000.00
MAQUINAS DE APARAR DE 1 AGUJA	22	\$ 3,800.00	\$ 83,600.00
MAQUINAS DE APARAR DE 2 AGUJAS	5	\$ 3,950.00	\$ 19,750.00
COSTURA DE FILOS DE PLANTILLAS	2	\$ 5,000.00	\$ 10,000.00
DESTALLADORA	5	\$ 3,500.00	\$ 17,500.00
PASADORA	2	\$ 24,000.00	\$ 48,000.00
MAQUINA PARA COPIAR HORMAS	1	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00
MAQUINA PARA INYECTAR PLANTAS EN T/R	1	\$ 550,000.00	\$ 550,000.00
MAQUINA PARA COSTURA LATERAL DE ZAPATOS	1	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00
MAQUINA PRENSA NEUMÁTICA TIPO SORBETERA DOS POZOS	4	\$ 4,200.00	\$ 16,800.00
MAQUINA PARA IMPRIMIR CAJAS	1	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00
MAQUINA TROQUELADORA 70X25 CILÍNDRICA	1	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00
MAQUINA ARMADORA DE PUNTERAS	1	\$ 115,000.00	\$ 115,000.00
MAQUINA ARMADORA DE TALONES	1	\$ 98,000.00	\$ 98,000.00
MAQUINA PARA REMACHAR CAMBRION	2	\$ 3,500.00	\$ 7,000.00
MAQUINA PREFORMADORA PARA MOCASÍN	2	\$ 35,000.00	\$ 70,000.00
MAQUINA PULIDORA DE CUATRO RODILLOS	2	\$ 7,500.00	\$ 15,000.00
MAQUINA CEPILLO PARA LIMPIEZA	2	\$ 4,500.00	\$ 9,000.00

c. DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD DE LA PLANTA

La capacidad de producción de la planta dependerá del número de máquinas usadas, la asignación de mano de obra, la eficiencia de producción y del tipo de calzado producido.

La planta de producción de calzados tiene una capacidad máxima de producción de 300000 pares de calzados al año, por lo que la capacidad diaria de producción viene dada por 834 pares de calzados.

d. ESPECIFICACIONES

Materia prima y Suministros

MATERIA PRIMA Y SUMINISTROS

DESCRIPCIÓN	UNIDAD
CUERO	DECÍMETROS
BANDANA ESPECIAL	METROS
CAMBRELA	METROS
GOMA BLANCA	CANECA
ACTIVADOR I3 - 33	GALÓN
POLÍMEROS # 3HA	PLANCHAS
CONTRAFUERTE HA	METROS
PUNTERAS HA	METROS
CAJAS	UNIDAD
CAJAS PARA EMPAQUE HA	UNIDAD
PARES DE PLANTAS	UNIDAD
QUÍMICO	TANQUES
MOLDES HA	JUEGOS
GOMA AMARILLA	TANQUES

e. COSTO DE TERRENO Y OBRAS CIVILES

Los costos de terreno y obras civiles vienen dados por:

Costos de terreno	\$ 50.000.00
Obras civiles	\$ 750.00.00

f. CLASIFICACIÓN DE LOS TIPOS DE EQUIPOS

Los activos fijos son dedicados exclusivamente a la actividad de producción de calzado, tanto las maquinarias que son activos depreciables así como los vehículos y camiones sirven para fomentar la producción de calzado en términos de eficiencia para poder cumplir las exigencias de nuestro mercado.

g. COSTO DE MANTENIMIENTO Y SEGUROS

CALCULO DE MANTENIMIENTO Y SEGUROS				
	MANTENIM.	SEGUROS	MANT.	SEGUROS
COSTO DE PRODUCCIÓN:				
Construcción de la Planta y otras Obras Civiles	5.00%	4.00%	37,500.00	30,000.00
Equipos y Maquinarias de Planta	10.00%	4.00%	200,000.00	80,000.00
Vehículos	10.00%	4.00%	10,000.00	4,000.00
TOTAL			247,500.00	114,000.00

h. VIDA ÚTIL DEL PROYECTO

Para el presente proyecto de inversión de adquisición de maquinaria se estima una vida útil de 10 años, según establece la ley ecuatoriana y los principio de contabilidad generalmente aceptados.

i. SISTEMAS DE CONTROL DE CALIDAD

Para poder garantizar la calidad en la gestión de los procesos productivos, es importante poder contar con respaldos que garanticen la eficiencia en nuestros procesos de producción.

Las ISO-9000 son normas internacionales relacionadas con la gestión y aseguramiento de la calidad. Constituyen una serie de estándares propuestos por la Organización Internacional de Estandarización (ISO).

Certifican el sistema de gestión de la calidad de los procesos productivos de bienes o servicios, para que la empresa logre satisfacer los requerimientos de sus clientes. Las ISO 9000 permiten estandarizar la gestión de cualquier tipo de proceso, *pero no aseguran la calidad e inocuidad de los productos*. Por ello, la empresa deberá incorporar en primer término, las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) o el Sistema de Análisis de Riesgo y Puntos Críticos de Control (HACCP) para, posteriormente, incluir normativas que permitan mejorar su capacidad organizacional.

CUERO	CONTRAFUERTE HA
BANDANA ESPECIAL	PUNTERAS HA
CAMBRELA	CAJAS
GOMA BLANCA	CAJAS PARA EMPAQUE HA
ACTIVADOR I3 - 33	PARES DE PLANTAS
POLÍMEROS # 3HA	QUÍMICO
MOLDES HA	GOMA AMARILLA

Los sistemas de calidad constituyen una herramienta para la mejora continua y una inversión a largo plazo. El punto inicial para su implementación es documentar los procesos y gestiones que se realizan y luego tomar las medidas necesarias para optimizarlos. La certificación de las normas ISO 9000 permite a la empresa una notable reducción de los costos, una mayor productividad y un mejor control de la gestión interna y externa. Todo ello incide favorablemente en el posicionamiento y la competitividad de los productos y servicios y en la aceptación y respeto por parte de sus clientes.

Si bien la adopción de las ISO 9000 es voluntaria, los países europeos, son muy exigentes con sus empresas respecto de este tipo de certificaciones.

ABASTECIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS:

ANÁLISIS DE PRODUCCIÓN Y DISPONIBILIDAD DE MATERIAS PRIMAS.

La producción de calzados de diversos modelos requiere de una serie de materiales que, son indispensables para la elaboración del producto, uno de estos materiales es el cuero que es uno de los materiales al que se le da innumerables usos, entre ellos la vestimenta.

LOCALIZACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LAS ZONAS DE PRODUCCIÓN

La zona de producción se encuentra situada en Chongon, que es considerada una zona de un intenso ámbito Industrial por lo que el proceso de producción se va a manejar con todas las condiciones necesarias requeridas.

PERIODOS DE DISPONIBILIDAD DE LA PRODUCCIÓN

Las compras de materia prima van a tener una periodicidad constante de tal manera que el proceso de producción no se vea afectado por la falta de materiales para la producción.

PRODUCCIÓN DISPONIBLE PARA EL PROYECTO

La producción total disponible para el proyecto viene dada por 76000 pares de calzados de diversos modelos durante seis meses.

DISPONIBILIDAD DE INSUMOS COMPLEMENTARIOS

Las compras de materiales indirectos o insumos complementarios para la producción de calzados de diversos modelos tienen una periodicidad que garantiza un orden el proceso productivo.

PROGRAMACIÓN DE ABASTECIMIENTO

La planta de producción se abastecerá de materiales directos e indirectos periódicamente a tal punto que no se genere una escasez de materiales para poder elaborar el calzado.

MERCADO LOCAL

El desarrollo de la producción nacional se ha dado gracias a la adquisición de nueva maquinaria proveniente de Italia y Colombia, lo que permite incursionar en nuevas líneas de producción y alinearse con las tendencias impuestas por países más tecnificados como EEUU y Brasil, es decir, botas de cuero natural con planta antideslizante de nitrilo y con puntera de acero. Este tipo de calzado es expendido a nivel nacional, pero principalmente en Guayaquil y Quito, ciudades con mayor Población Económicamente Activa.

En el país existen alrededor de 600 empresas dedicadas a la fabricación de calzado, que en su conjunto producen un 14 promedio de dieciocho millones de pares de zapatos al año. Por el contrario, sólo el 2% de la producción interna tiene características de seguridad industrial.

En marzo del 2002 Fanny Ortiz, presidenta de la Cámara Ecuatoriana del Calzado (CAMEC) anunció a un periódico de Panamá que debido a una aguda crisis económica obligará por lo menos al 28% de la industria ecuatoriana del calzado y el cuero a cerrar su producción a finales de ese año por lo que ahora se obtuvieron registros de sólo 10 empresas productoras: Buestan, Calincen, Calzado Carvajal, calzado Gamo's, calzado Hidalgo Higuera, Calzado Marcia, y Master Shoes, según nos manifestó J. Rodríguez de Calzado Gamo's.

Los principales problemas que afectan al sector del calzado se expresan en la carencia de datos estadísticos que ayuden a proyectar una mejor producción, altos costos de financiamiento - Sector de Alto Riesgo, sus bajos niveles de competitividad junto a Sistemas de Financiamiento casi nulo para Pymes

Según el Informe de Competitividad Industrial del Ecuador, uno de los principales estudios elaborados con el apoyo del Programa Integrado, el rendimiento del sector manufacturero es inferior al del promedio latinoamericano, pues el país se ubicó en el puesto 14 de 17, de acuerdo al Índice de Rendimiento Industrial Competitivo (IRIC) del año 2004.

De acuerdo a un artículo publicado en la revista Cueros las empresas industrializadoras de calzado en el país se distribuyen de la siguiente manera: 45,7% Ambato, 21,7% Quito, 16,7% Guayaquil, 12,7 % Cuenca, y 0,8% en Latacunga, Guaranda, 15 Machala y Salcedo. Pero las principales empresas manufactureras de calzado de seguridad se encuentran sólo en Quito y Ambato.

Tabla N° 4 –
PRINCIPALES PRODUCTORES DE CALZADO
DE SEGURIDAD INDUSTRIAL

BUESTAN

Gerente General: Sr. Vicente Buestán
Dir.: Panamericana Norte Km 7½ Carcelén

CALINCEN S.A

Gerente: Crnl. Bolívar Silva
Dir.: Av. Gnal. Rumiñahui 3976

CALZADO CARVAJAL

Propietario: Sr. Ismael Carvajal
Dir.: Sector San Martín Mz. K Casa 21

CALZADO HIDALGO – HIGUERA

Gerente: Sr. Jaime Hidalgo
Dir.: Araujo No.07-26 y Lalama

GAMO'S

Gerente: Sr. Miguel Gutiérrez
Dir.: Psj. Reinaldo Miño y Pan Sur

CALZADO MARCIA

Gerente: Sr. Jorge Cherrez
Dir.: Imbabura y Seymour
Fuente: ALADI, elaboración CORPEI

De acuerdo a las características del zapato ecuatoriano, el precio de distribución a los mayoristas oscila entre dieciséis dólares y cincuenta centavos (US\$ 16.25) los zapatos con planta de caucho, hasta veintisiete dólares (US\$ 27.00) los zapatos ergonómicos con planta de nitrilo.

POLÍTICAS GUBERNAMENTALES

El aumento en la demanda del calzado de seguridad se da también debido a las especificaciones del Ministerio de Trabajo y otros organismos internacionales. A continuación presentamos algunos extractos de la principal normativa de seguridad y salud ocupacional:

La Constitución Política de la República del Ecuador, que menciona: *“Toda persona tendrá derecho a desarrollar sus labores en un ambiente adecuado y propicio, que garantice su salud, integridad, seguridad, higiene y bienestar...”*.

El Ministerio de Trabajo ha promulgado la Política Institucional de Seguridad y Salud en el Trabajo y el Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud, la cual en uno de sus objetivos

Fuente: Entrevista Lcda. Ketty Herrera, Propietaria Distribuidora H&H 24 específicos señala la actualización y establecimiento de normas técnicas básicas para la protección de la salud de los trabajadores y la vigilancia de su aplicación en los centros de trabajo, resuelve *“... Determinar las responsabilidades que se deriven del incumplimiento de las obligaciones en Seguridad y Salud en el Trabajo (SST), para que se impongan las sanciones que correspondan a las personas naturales o jurídicas...”*.

Además, mediante el Reglamento de Seguridad y Salud de los trabajadores y Mejoramiento del Medio Ambiente de Trabajo prohíbe al empleador *“...Facultar al trabajador el desempeño de sus labores sin el uso de la ropa y equipo de protección personal...”*.

Existen muchas otras políticas leyes y codificaciones emitidas por el Ministerio, sin embargo consideramos que lo más importante es concienciar la importancia del uso del equipo de seguridad.

De acuerdo con estimaciones de la Oficina Internacional del Trabajo, el número de muertes a nivel mundial, relacionadas con accidentes y enfermedades laborales sobrepasan los 2 millones anualmente, y se estima un total de 270 millones de accidentes mortales y no mortales y unos 160 millones de trabajadores que padecen enfermedades derivadas de sus trabajos.

Los costos económicos generados por las estadísticas antes mencionadas son también impresionantes, ya que se estima que aproximadamente un 4% del PIB se gasta en este tipo de 25 accidentes, por otro lado, todo esto no tiene comparación con el impacto en el bienestar de los trabajadores y sus familias. Por esta razón esta Oficina Internacional del Trabajo, en el plano normativo, obliga al gobierno ecuatoriano la adopción del Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo.

Esto significa tomar acciones pertinentes para que en el país se cuente con directrices claras sobre el desarrollo de los sistemas de gestión de la seguridad y salud en el trabajo, así como, el establecimiento de un verdadero sistema nacional en este ámbito.

Exportación de Calzado Ecuatoriano

La industria argentina del calzado está en alerta: mientras la baja de las ventas puso en jaque a unos 3.500 trabajadores, el Gobierno les anunció que no aplicará aranceles a las importaciones de calzado deportivo, a pesar de que los empresarios vienen reclamando medidas de protección para evitar un aluvión de productos extranjeros. La Federación Argentina de la Industria del Calzado y Afines (FAICA) y la Unión de Trabajadores de la Industria del Calzado de la República Argentina (UTICRA) fueron notificadas a inicios del mes de julio por fax de un dictamen de la Comisión Nacional de Comercio Exterior, según el cual las importaciones de calzado deportivo ingresarían al país con arancel cero.

Esta medida "iría a contramano de la política que viene llevando el Gobierno hasta ahora", explicó Agustín Amicone, Secretario General de UTICRA. Amicone sostiene que se pasó por alto, además, un pedido que hicieron a los funcionarios a principios de año, para que se proteja a la industria del "dumping" que realizan los productores asiáticos.

El calzado deportivo importado ingresa al país "a un precio inicial de ocho dólares, las más caras llegan a 11 ó 12", dijo Amicone en diálogo telefónico con Perfil.com. Los representantes de la industria reclamaban un precio de referencia de 15,40 dólares y que se aplique el arancel de 35%.

Por eso, los representantes de la industria del calzado, que emplea a 26.000 trabajadores, se reunieron ayer, declararon el estado de alerta y pidieron una audiencia con la presidente Cristina Fernández de Kirchner para rechazar la propuesta de la CNCE de no aplicar aranceles de importación.

Según Amicone, los comercios disminuyeron sus ventas en un 35 por ciento a partir de la crisis. "La situación del sector no es caótica, pero tenemos 1500 despidos, 1400 trabajadores con suspensiones y otros 650 que tomaron vacaciones adelantadas", afirmó el Secretario General de UTICRA, y concluyó que si la medida se aplica, se perderían, además, 5.000 puestos de trabajo.

Los principales proveedores de calzado para Argentina son Brasil, China y Vietnam. Argentina aún aplica aranceles del 6.20% al 12.80% al calzado de origen ecuatoriano. Entre el período 2005 y 2009 no se han registrado exportaciones de calzado ecuatoriano a Argentina.

Exportaciones Ecuatorianas

NOTA: CORPEI no se responsabiliza por la veracidad de la información vertida por las fuentes.

PERIODO : ENERO/DICIEMBRE 2005 - ENERO/MAYO 2009

DESTINO : TODO EL MUNDO

PARTIDA : 6401,6402,6403,6404

ORDEN : VALOR FOB - DESCENDENTE

UBPARTID.	DESCRIPCION	PAIS	2005 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2006 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2007 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2008 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2009 (ENERO / MAYO) VALOR FOB (MILES USD)
6404	Calzado con suela de caucho, plastico, cuero natural o regenerado y parte superior de material textil	COLOMBIA	7,205.24	9,266.00	11,334.20	13,658.95	6,015.53
6401	Calzado impermeable con suela y parte superior con caucho o plastico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de romaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado por dilatacion partes unidas	COLOMBIA	10,007.01	12,368.94	15,518.52	10,906.89	5,970.93
6401	Calzado impermeable con suela y parte superior con caucho o plastico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de romaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado por dilatacion partes unidas	PERU	1,849.30	2,311.39	2,628.54	4,608.62	1,441.82
6404	Calzado con suela de caucho, plastico, cuero natural o regenerado y parte superior de material textil	PERU	1,028.69	1,071.62	1,440.36	2,781.31	1,081.88
6403	Calzado con suela de caucho, plastico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural	COLOMBIA	21.98	0.00	1.89	0.00	35.18
6401	Calzado impermeable con suela y parte superior con caucho o plastico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de romaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado por dilatacion partes unidas	CHILE	0.00	0.00	0.00	12.63	27.32
6401	Calzado impermeable con suela y parte superior con caucho o plastico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de romaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado por dilatacion partes unidas	URUGUAY	0.00	12.78	32.25	18.37	18.61
6401	Calzado impermeable con suela y parte superior con caucho o plastico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de romaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado por dilatacion partes unidas	OTROS PAISES Y TERRITORIOS NO DETERMINADOS	0.00	0.00	1.78	4.90	17.36
6403	Calzado con suela de caucho, plastico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural	OTROS PAISES Y TERRITORIOS NO DETERMINADOS	0.00	7.50	0.00	4.40	13.94
6402	Los demas calzados con suela y parte superior de caucho o plastico	COLOMBIA	227.98	197.84	259.46	361.91	11.45
6403	Calzado con suela de caucho, plastico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural	PANAMA	0.00	20.84	0.00	5.56	7.26
6403	Calzado con suela de caucho, plastico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural	CHILE	0.00	182.80	7.26	4.96	5.72
6404	Calzado con suela de caucho, plastico, cuero natural o regenerado y parte superior de material textil	ESTADOS UNIDOS	139.43	16.39	1.87	6.92	3.39
6402	Los demas calzados con suela y parte superior de caucho o plastico	PERU	2.78	4.56	6.07	15.78	0.76
6403	Calzado con suela de caucho, plastico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural	COSTA RICA	0.17	0.32	0.00	0.64	0.75
6404	Calzado con suela de caucho, plastico, cuero natural o regenerado y parte superior de material textil	OTROS PAISES Y TERRITORIOS NO DETERMINADOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.56
6402	Los demas calzados con suela y parte superior de caucho o plastico	ESTADOS UNIDOS	0.00	0.13	0.87	0.00	0.01
6403	Calzado con suela de caucho, plastico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural	FINLANDIA	0.62	0.00	0.00	0.00	0.00
6402	Los demas calzados con suela y parte superior de caucho o plastico	PUERTO RICO	0.00	0.00	0.00	0.03	0.00

IMPORTACION DEL CALZADO

A continuación en un artículo de diario expreso vemos que las importaciones de calzado esta a la baja debido a la sobretasa arancelaria de 10 dólares aplicada por cada uno de los pares de zapatos de 26 partidas



La importación de calzado baja

Efecto. El impacto en el calzado es mayor. Las compras desde el exterior cayeron de 5,8 a 1,1 millones en febrero, debido al recargo

Redacción Guayaqui



Imprimir

Foto: Jimmy Negrete / EXPRESO



Recomendar artículo



Guardar página



Comercio. Los uniformes para estudiantes son los que "salvan" las ventas en uno de los almacenes de la AV. Olmedo y Chile.

La sobretasa arancelaria de 10 dólares aplicada por cada uno de los pares de zapatos de 26 partidas, desde finales de enero de 2009, impactó en la entrada de este producto al país.

En febrero de este año Ecuador importó 1,1 millones de dólares de zapatos, frente a los 5,8 millones, en valores CIF (costo, seguro y flete), del mismo mes de 2008, de acuerdo con las estadísticas del Banco Central.

El Gobierno impuso esta restricción para equilibrar la balanza comercial, uno de los pilares de la dolarización.

Aunque esta medida ha causado un impacto tanto a los importadores como a los consumidores, los artesanos locales como Calzados L. Gilbert y El Rey esperan aprovechar esta situación para mejorar sus ventas y posicionar sus marcas en las perchas.

Gonzalo Toro, propietario de El Rey, es parte de la segunda generación de esta empresa que entrega, en mayor cantidad sandalias, a De Prati, Mi Comisariato y locales del centro de Guayaquil.

Él espera aprovechar la menor importación de zapatos para producir más y lograr mayor productividad.

En el sector textil el impacto es menor. De las 265 partidas gravadas con 12 dólares por kilo, se adquirió desde el exterior en febrero de 2009 un poco más de \$ 5,5 millones, frente a \$ 5,8 millones de similar mes de 2008.

El Grupo Empresarial 3B, ubicado en Guayaquil y que agrupa a las empresas Textiles Chongón, Manecusa, Comercial 3B, 100% y Fashion Express, es el más grande de la ciudad en este sector, por lo tanto estaría con posibilidades de vender una mayor cantidad de prendas.

La empresa fabrica la tela, la tintura, la estampa, la confecciona y comercializa las prendas.

Impacto en la Bahía

Tres horas en que el comercio es inequitativo

De 10:30 a 13:30, la actividad comercial a lo largo de la Av. Olmedo se concentra en 4 locales donde se ofrecen útiles escolares, artículos para el hogar, comida preparada y prendas para mujeres.

La cifra de almacenes activos asombra, pues al margen derecho de la avenida, desde Noguchi hasta la calle Malecón Simón Bolívar, hay 47 almacenes abiertos. La mayoría ofrece ropa y calzado, pero estos son los que menos clientela atraen a estas horas.

En la esquina de Eloy Alfaro está el almacén Vicky. Allí, un vídeo de la desaparecida Selena, en una pantalla gigante, entonando su rítmico “El chico del apartamento 112” distrae a tres jóvenes que no tienen oficio. En 20 minutos ingresan 16 personas. Preguntan precios, pero ninguna compra.

En la esquina de Chile, un joven trata de matar el tiempo conversando con otro. El ingreso de compradores a Punto Moda es nulo al llegar el mediodía.

Adjunto, en una isla, la situación se repite.

-¿Qué tal están las ventas?

-Malas -responde uno de los dependientes- Solo la semana anterior, antes del inicio de clases, se vendieron camisas y pantalones, de ahí la gente no compra.

-Entonces bájeme más ese pantalón de \$ 15 para que venda algo.

-No puedo. Es panameño. Con eso de los aranceles cuesta más.

-Bueno, gracias entonces...

Los comerciantes empiezan a culpar de las bajas ventas a la restricción del Gobierno de imponer 12 dólares por cada kilo de prendas confeccionadas a determinadas partidas arancelarias.

Eso parecería justificar la caída, en volumen, del 44% en las importaciones de prendas y complementos (accesorios) de vestir, de los capítulos nandinas 61 y 62 del Banco Central.

Según esta fuente, 967 toneladas de prendas se importaron entre enero y febrero de

este año por un monto de \$ 10,3 millones, cuando en ese mismo período del 2008, la cifra llegó a 1.729 toneladas, que representaron un egreso de \$ 15,5 millones.

De ese sector, Fashion XXI se adueña de la clientela. Perchas con blusas de colores violeta, púrpura y fucsia llaman la atención de las féminas. Un cartel que anuncia: “dos blusas por \$ 9” parece ser el que origina ese masivo interés. Allí, una pantalla gigante, donde se proyecta un duelo artístico de reggaetoneros, ambienta el lugar.

“Estamos de remate; aproveche antes de que llegue la nueva mercadería”, advierte una joven de 1,60 m, de tez morena.

De Noguchi a Lavayen (donde cambia de nombre la calle Boyacá) otros tres locales están activos.

De un lado está Dicamcor. El personal, que sobrepasa las dos docenas, parece no abastecerse. Nombrados por altavoces, cada cliente (35 en espera y otros 40 haciendo pedidos en un lapso de 30 minutos) deja su asiento, pasa al frente y recibe sus útiles escolares.

Ese ir y venir se repite a pocos pasos de allí en el Comercial Wu Jian. En 15 minutos, una veintena de personas ingresa, toma un cesto, lo llena con productos que van desde una docena de medias a \$ 2 hasta cortinas por \$ 6. En esa misma zona, Pollos Barcelona se llena de comensales.

El desempeño comercial de estos negocios parece ser envidiable para aquellos que, aún sin quererlo, tienen poco que hacer. Allí solo esperan que el Día de la Madre reactive las ventas. (JVB)

CAPITULO CUARTO

EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.

a. ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.

i. PLAN DE INVERSIONES, CLASIFICACIÓN, Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

INVERSIÓN	
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS	
Terreno	50,000.00
Construcción de la Planta y otras Obras Civiles	750,000.00
Equipos y Maquinarias de Planta	2,000,000.00
Vehículos	100,000.00
ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	
Equipos de computación	12,500.00
Equipos y Mobiliarios de Oficinas	50,000.00
Papelería y suministros de Oficina	5,000.00
ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos Pre operativos	93,240.00
Gastos varios	10,000.00
Imprevistos (5% de activos diferidos)	5,162.00
CAPITAL DE TRABAJO	
Capital de Trabajo Operativo	1,550,000.00
Capital de Trabajo Administración y Ventas	50,000.00
SUBTOTAL	1,600,000.00
INVERSIÓN TOTAL	4,675,902.00

Crédito	4.500.000,00	96,00%
Aportación Propia	175.902,00	4,00%
Total	4.675.902,00	100,00%

ii. PROGRAMA Y CALENDARIO DE LAS INVERSIONES.

INVERSIÓN	
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS	DIAS
Terreno	15
Construcción de la Planta y otras Obras Civiles	180
Equipos y Maquinarias de Planta	90
Vehículos	180
ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	
Equipos de computación	180
Equipos y Mobiliarios de Oficinas	180
Papelería y suministros de Oficina	180
CAPITAL DE TRABAJO	
Capital de Trabajo Operativo	180

Las inversiones a realizarse, se encuentran relacionadas con el periodo de construcción de la planta, se estima que esta estará lista en un plazo no mayor a 6 meses, se estima que durante dos meses se instalaran todas las maquinarias y equipos de oficina; para que al octavo mes se empiecen a realizar las primeras pruebas de producción.

Pero prevenir cualquier contratiempo, se ha establecido que el periodo pre operacional durara 12 meses.

iii. POLÍTICA DE COBROS, PAGOS Y EXISTENCIAS.

POLÍTICA COBROS, PAGOS Y EXISTENCIAS	
	DÍAS
Factor Caja	30
Crédito a clientes (locales)	30
Crédito a clientes (extranjero)	15
Crédito de proveedores	60
Inventario de productos terminados	15
Inventario de materias primas	60

iv. DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS, AMORTIZACIONES Y ACTIVOS FIJOS.

CALCULO DE DEPRECIACIONES	INVERSIONES	
	DEPRECIAC.	DEPREC.
COSTO DE PRODUCCIÓN:	PORCENTAJE	USD
Terreno		
Fomento Agrícola	0.00%	0.00
Construcción de la Planta y otras Obras Civiles	5.00%	37,500.00
Equipos y Maquinarias de Planta	10.00%	200,000.00
Vehículos	20.00%	20,000.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS		
Equipos de computación	20.00%	2,500.00
Equipos y Mobiliarios de Oficinas	10.00%	5,000.00
Papelería y suministros de Oficina	0.00%	0.00
TOTAL		265,000.00

v. PROGRAMA DE PRODUCCIÓN Y VENTAS.

VENTAS DEL PROYECTO	CALZADOS
% ventas en el mercado local	60.00%
% ventas en el mercado externo	40.0%
% de desperdicios (prod. neta/prod. bruta)	5.00%

Se estima que del total de la producción, se venderá al mercado nacional el 60%, y el 40% restante se venderá al mercado externo, para esto se considerara la promoción de la marca en el Estados Unidos y en los países de la Comunidad Europea.

Se estima, así mismo firmar convenios con marcas reconocidas de calzados, para que nuestra empresa se realice la elaboración de sus calzados.

vi. COSTOS DE MATERIAS PRIMAS, MATERIALES INDIRECTOS, SUMINISTROS Y SERVICIOS, MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA.

COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Mano de obra directa	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000
Materiales directos	1,134,000	1,425,600	1,568,160	1,575,000	1,575,000	1,575,000	1,575,000	1,575,000	1,575,000	1,575,000
Imprevistos %	63,000	77,580	84,708	85,050	85,050	85,050	85,050	85,050	85,050	85,050
Subtotal	1,323,000	1,629,180	1,778,868	1,786,050						
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN										
Costos que representan desembolso:										
Mano de obra indirecta	63,600	63,600	63,600	63,600	63,600	63,600	63,600	63,600	63,600	63,600
Materiales indirectos	315,360	346,896	381,586	383,250	383,250	383,250	383,250	383,250	383,250	383,250
Suministros y servicios	49,200	49,200	49,200	49,200	49,200	49,200	49,200	49,200	49,200	49,200
Mantenimiento y seguros	361,500	361,500	361,500	361,500	361,500	361,500	361,500	361,500	361,500	361,500
Otros Costos de Producción	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
Imprevistos %	39,583	41,160	42,894	42,978	42,978	42,978	42,978	42,978	42,978	42,978
Parcial	831,243	864,356	900,780	902,528	902,528	902,528	902,528	902,528	902,528	902,528
Costos que no representan desembolso:										
Depreciaciones	257,500	257,500	257,500	257,500	257,500	257,500	257,500	257,500	257,500	257,500
Amortizaciones	1,032	1,032	1,032	1,032	1,032	0	0	0	0	0
Subtotal	1,089,775	1,122,888	1,159,312	1,161,060	1,161,060	1,160,028	1,160,028	1,160,028	1,160,028	1,160,028

vii. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN, VENTAS Y FINANCIEROS

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Gastos que representan desembolso										
Remuneraciones	80,400	80,400	80,400	80,400	80,400	80,400	80,400	80,400	80,400	80,400
Energía Eléctrica	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400
Agua Potable	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Teléfono	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Internet	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
Imprevistos	4,440	4,440	4,450	4,440	4,440	4,440	4,440	4,440	4,440	4,440
Parcial	93,240	93,240	93,440	93,240	93,240	93,240	93,240	93,240	93,240	93,240
Amortizaciones	20,648	20,648	20,648	20,648	20,648	0	0	0	0	0
Subtotal	113,888	113,888	114,088	113,888	113,888	93,240	93,240	93,240	93,240	93,240
GASTOS DE VENTAS										
Remuneraciones	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
Publicidad	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
Campañas de Lanzamiento	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
Part en ferias nac e internacionales	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000

Imprevistos	5,550	5,550	5,550	5,550	5,550	5,550	5,550	5,550	5,550	5,550
Parcial	116,550	116,550	116,550	116,550	116,550	116,550	116,550	116,550	116,550	116,550
Gastos que no representan desembolso:										
Depreciaciones	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500
Subtotal	124,050	124,050	124,050	124,050	124,050	124,050	124,050	124,050	124,050	124,050
GASTOS FINANCIEROS	900,000	440,489	400,520	356,455	307,872	254,310	195,258	130,153	58,375	0

viii. RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS.

RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCIÓN	1,323,000	1,629,180	1,778,868	1,786,050	1,786,050	1,786,050	1,786,050	1,786,050	1,786,050	1,786,050
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN	1,089,775	1,122,888	1,159,312	1,161,060	1,161,060	1,160,028	1,160,028	1,160,028	1,160,028	1,160,028
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	113,888	113,888	114,088	113,888	113,888	93,240	93,240	93,240	93,240	93,240
GASTOS DE VENTAS	124,050	124,050	124,050	124,050	124,050	124,050	124,050	124,050	124,050	124,050
GASTOS FINANCIEROS	900,000	440,489	400,520	356,455	307,872	254,310	195,258	130,153	58,375	0
TOTAL	3,550,713	3,430,495	3,576,838	3,541,503	3,492,920	3,417,678	3,358,626	3,293,521	3,221,742	3,163,368

ix. CAPITAL DE TRABAJO.

CAPITAL DE TRABAJO

	VALOR
	USD
Capital de trabajo operativo	USD 1,550,000.00
Capital de trabajo administración y ventas	USD 50,000.00
CAPITAL DE TRABAJO	1,600,000.00

El capital de trabajo establecido en el presente proyecto, se encuentra estructurado de la siguiente manera:

MATERIA PRIMA Y SUMINISTROS (72.000 PARES APROX.)				
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	V/u	TOTAL
CUERO	DECÍMETROS	1,584,000.00	0.30	475,200.00
BANDANA ESPECIAL	METROS	9,000.00	6.50	58,500.00
CAMBRELA	METROS	1.00	4,000.00	4,000.00
GOMA BLANCA	CANECA	176.00	84.00	14,784.00
ACTIVADOR I3 - 33	GALÓN	131.00	22.00	2,882.00
POLÍMEROS # 3HA	PLANCHAS	2,400.00	4.80	11,520.00
CONTRAFUERTE HA	METROS	4,000.00	2.80	11,200.00
PUNTERAS HA	METROS	4,000.00	2.60	10,400.00
CAJAS	UNIDAD	72,000.00	0.52	37,440.00
CAJAS PARA EMPAQUE HA	UNIDAD	6,000.00	3.00	18,000.00
PARES DE PLANTAS	UNIDAD	276,000.00	3.00	828,000.00
QUÍMICO	TANQUES	460.00	1.50	690.00

MOLDES HA	JUEGOS	10.00	6,000.00	60,000.00
GOMA AMARILLA	TANQUES	28.00	480.00	13,440.00
TOTAL			1,546,056.00	

x. FLUJO DE CAJA.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO											
A. INGRESOS OPERACIONALES	PREOP.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Recuperación por ventas	0	3,192,000	3,739,200	4,113,120	4,155,047	4,156,250	4,156,250	4,156,250	4,156,250	4,156,250	4,156,250
B. EGRESOS OPERACIONALES											
Pago a proveedores	201,300	1,342,140	1,801,434	1,975,509	2,006,269	2,007,450	2,007,450	2,007,450	2,007,450	2,007,450	1,735,471
MOD e imprevistos		189,000	203,580	210,708	211,050	211,050	211,050	211,050	211,050	211,050	211,050
Mano de obra ind		63,600	63,600	63,600	63,600	63,600	63,600	63,600	63,600	63,600	63,600
Gastos de ventas		116,550	116,550	116,550	116,550	116,550	116,550	116,550	116,550	116,550	116,550
G. de administ		93,240	93,240	93,440	93,240	93,240	93,240	93,240	93,240	93,240	93,240
Costos de fabricación		403,083	404,660	406,394	406,478	406,478	406,478	406,478	406,478	406,478	406,478
Corpei		1,368	1,505	1,655	1,663	1,663	1,663	1,663	1,663	1,663	1,663
Parcial	201,300	2,208,981	2,684,569	2,867,856	2,898,849	2,900,030	2,900,030	2,900,030	2,900,030	2,900,030	2,628,051
C. FLUJO OPERAC	-201,300	983,019	1,054,631	1,245,264	1,256,198	1,256,220	1,256,220	1,256,220	1,256,220	1,256,220	1,528,199
D. INGRESOS NO OPERACIONALES											
Créditos Financieras	4,500,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aportes de capital	175,902	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Parcial	4,675,902	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
E. EGRESOS NO OPERACIONALES											
Pago de intereses		900,000	440,489	400,520	356,455	307,872	254,310	195,258	130,153	58,375	0
Pago de capital	0	0	389,940	429,909	473,974	522,557	576,119	635,171	700,276	772,054	0
Pago part de		0	1,768	51,863	86,556	92,325	99,499	110,786	119,644	129,409	140,176
Pago de i a la renta	0	0	2,163	73,097	122,207	130,378	140,542	156,531	169,080	182,914	198,167
Reparto de dividen		0	3,244	109,645	183,310	195,567	210,813	234,796	253,619	274,372	297,251
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS											
Terreno	50,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Construcción de la Planta y otras Obras Civiles	750,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Equipos y Maquinarias de Planta	2,000,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Vehículos	100,000	0	0	0	0	0	100,000	0	0	0	0
ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS											
Equipos computación	12,500	0	0	0	0	0	12,500	0	0	0	0
Equipos y Mobiliarios de Oficinas	50,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Papelería y sumin	5,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Activos diferidos	108,402											
Parcial	3,075,902	900,000	837,604	1,065,034	1,222,501	1,248,699	1,393,783	1,332,542	1,372,772	1,417,124	635,594	
F. FLUJO NO OPER.	1,600,000	-900,000	-837,604	-1,065,034	-1,222,501	-1,248,699	-1,393,783	-1,332,542	-1,372,772	-1,417,124	-635,594	
G. F. NETO GENER	1,398,700	83,019	217,028	180,230	33,697	7,521	-137,563	-76,322	-116,552	-160,904	892,605	
	0											
H. S INICIAL DE CAJA	0	1,398,700	1,481,719	1,698,747	1,878,977	1,912,674	1,920,195	1,782,631	1,706,309	1,589,757	1,428,853	
I. S. FINAL DE CAJA	1,398,700	1,481,719	1,698,747	1,878,977	1,912,674	1,920,195	1,782,631	1,706,309	1,589,757	1,428,853	2,321,458	

xi. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Ventas Netas	3,420,000	3,762,000	4,138,200	4,156,250	4,156,250	4,156,250	4,156,250	4,156,250	4,156,250	4,156,250	
Costo de Ventas	2,270,275	2,737,818	2,922,505	2,946,358	2,947,110	2,946,078	2,946,078	2,946,078	2,946,078	2,946,078	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	1,149,725	1,024,182	1,215,695	1,209,892	1,209,140	1,210,173	1,210,173	1,210,173	1,210,173	1,210,173	
Gastos de ventas	124,050	124,050	124,050	124,050	124,050	124,050	124,050	124,050	124,050	124,050	
Gastos de administración	113,888	113,888	114,088	113,888	113,888	93,240	93,240	93,240	93,240	93,240	
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL	911,787	786,244	977,557	971,954	971,202	992,883	992,883	992,883	992,883	992,883	
Gastos financieros	900,000	440,489	400,520	356,455	307,872	254,310	195,258	130,153	58,375	0	
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES PARTICIPACIÓN	11,787	345,755	577,037	615,499	663,330	738,572	797,624	862,729	934,508	992,882	
Participación utilidades	1,768	51,863	86,556	92,325	99,499	110,786	119,644	129,409	140,176	148,932	
Corpei	1,368	1,505	1,655	1,663	1,663	1,663	1,663	1,663	1,663	1,663	
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES IMP. RENTA	8,651	292,387	488,826	521,512	562,168	626,124	676,318	731,657	792,669	842,288	
Impuesto a la renta	2,163	73,097	122,207	130,378	140,542	156,531	169,080	182,914	198,167	210,572	
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	6,488	219,290	366,620	391,134	421,626	469,593	507,239	548,743	594,502	631,716	

xii. BALANCE GENERAL.

BALANCE GENERAL HISTÓRICO Y PROYECTADO											
	s.i	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ACTIVO CORRIENTE											
Caja y bancos	1,398,700	1,481,719	1,698,747	1,878,977	1,912,674	1,920,195	1,782,631	1,706,309	1,589,757	1,428,853	2,321,458
Cuentas y documentos por cobrar mercado local		171,000	188,100	206,910	207,813	207,813	207,813	207,813	207,813	207,813	207,813
Cuentas y documentos por cobrar mercado extranjero		57,000	62,700	68,970	69,271	69,271	69,271	69,271	69,271	69,271	69,271
Inventarios:											
Productos terminados	0	142,500	156,750	172,425	173,177	173,177	173,177	173,177	173,177	173,177	173,177
Materias primas	189,000	237,600	261,360	262,500	262,500	262,500	262,500	262,500	262,500	262,500	0
Materiales indirectos	52,560	57,816	63,598	63,875	63,875	63,875	63,875	63,875	63,875	63,875	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	1,640,260	2,147,635	2,431,254	2,653,657	2,689,309	2,696,830	2,559,267	2,482,944	2,366,393	2,205,488	2,771,718
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS											

Terreno	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
Fomento Agrícola	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C. Planta O. C.	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000
Eq y Maq de Planta	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Vehículos	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS											
Equipos de comp.	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500
Eq y Mob deOfi	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
Pap y suminist Oficina	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
Subtotal activos fijos	2,967,500	2,967,500	2,967,500	2,967,500	2,967,500	2,967,500	2,967,500	2,967,500	2,967,500	2,967,500	2,967,500
(-) depreciaciones		265,000	530,000	795,000	1,060,000	1,325,000	1,477,500	1,742,500	2,007,500	2,272,500	2,537,500
TOTAL A. FIJOSNETOS	2,967,500	2,702,500	2,437,500	2,172,500	1,907,500	1,642,500	1,490,000	1,225,000	960,000	695,000	430,000
ACTIVO DIFERIDO	108,402										
Amortización acumul		21,680	43,361	65,041	86,722	108,402	0	0	0	0	0
T. A. DIFERIDO NETO	108,402	86,722	65,041	43,361	21,680	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE ACTIVOS	4,716,162	4,936,857	4,933,795	4,869,518	4,618,490	4,339,330	4,049,267	3,707,944	3,326,393	2,900,488	3,201,718
PASIVO CORRIENTE											
PCDLP	0	0	429,909	473,974	522,557	576,119	635,171	700,276	772,054	0	0
C Y D por pagar proveedores	40,260	250,536	300,340	325,194	326,375	326,375	326,375	326,375	326,375	326,375	271,979
Gastos acu por pagar	0	3,931	124,960	208,762	222,703	240,041	267,317	288,723	312,324	338,343	359,504
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	40,260	254,467	855,208	1,007,930	1,071,635	1,142,535	1,228,863	1,315,374	1,410,753	664,718	631,483
PASIVO L.P	4,500,000	4,500,000	3,680,151	3,206,177	2,683,620	2,107,501	1,472,330	772,054	0	0	0
TOTAL DE PASIVOS	4,540,260	4,754,467	4,535,360	4,214,107	3,755,255	3,250,037	2,701,193	2,087,429	1,410,753	664,718	631,483
PATRIMONIO											
Capital social pagado	175,902	175,902	175,902	175,902	175,902	175,902	175,902	175,902	175,902	175,902	175,902
Reserva legal	0	0	649	22,578	59,240	98,353	140,516	187,475	238,199	293,073	352,523
Utilidad (pérdida) retenida	0	0	2,595	90,311	236,959	393,413	562,063	749,900	952,795	1,172,293	1,410,093
Utilidad (pérdida) neta	0	6,488	219,290	366,620	391,134	421,626	469,593	507,239	548,743	594,502	631,716
TOTAL PATRIMONIO	175,902	182,390	398,436	655,410	863,235	1,089,294	1,348,073	1,620,516	1,915,639	2,235,770	2,570,235
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	4,716,162	4,936,857	4,933,795	4,869,518	4,618,490	4,339,330	4,049,267	3,707,944	3,326,393	2,900,488	3,201,718

b. EVALUACIÓN DEL PROYECTO.

i. PRINCIPALES CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

Con objeto de interpretar correctamente y utilizar eficientemente los estados financieros de una compañía, necesitamos un cierto número de **índices de cumplimiento o ratios financieros**. Son herramientas fundamentales para evaluar la salud financiera de la compañía, para comprender las distintas palancas sobre las cuales la dirección tiene control y también para hacer comparaciones entre empresas.

ii. PUNTO DE EQUILIBRIO

Para el cálculo del punto de equilibrio solo se consideró como costos variables a la materia prima y materiales indirectos, los demás costos y gastos fueron considerados fijos. El porcentaje obtenido para los tres primeros años y el promedio de los mismos se presenta a continuación:

PUNTO DE EQUILIBRIO

		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
COSTOS Y GASTOS	TIPO	Fijo					Variable				
		Mano de obra directa	Variable	0	0	0	0	0	126,000	126,000	126,000
Mano de obra indirecta	Fijo	63,600	63,600	63,600	63,600	63,600	0	0	0	0	0
Materiales directos	Variable	0	0	0	0	0	1,134,000	1,425,600	1,568,160	1,575,000	1,575,000
Materiales indirectos	Variable	0	0	0	0	0	315,360	346,896	381,586	383,250	383,250
Suministros y servicios	Variable	0	0	0	0	0	49,200	49,200	49,200	49,200	49,200
Costos indirectos	Variable	0	0	0	0	0	104,583	120,740	129,602	130,028	130,028
Mantenimiento y seguros	Fijo	361,500	361,500	361,500	361,500	361,500	0	0	0	0	0
Depreciaciones	Fijo	265,000	265,000	265,000	265,000	265,000	0	0	0	0	0
Amortizaciones	Fijo	21,680	21,680	21,680	21,680	21,680	0	0	0	0	0
Gastos administrativos	Fijo	93,240	93,240	93,440	93,240	93,240	0	0	0	0	0
Gastos de ventas	Fijo	116,550	116,550	116,550	116,550	116,550	0	0	0	0	0
Comisiones sobre ventas	Variable	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos financieros	Fijo	900,000	440,489	400,520	356,455	307,872	0	0	0	0	0
TOTAL		1,821,570	1,362,060	1,322,290	1,278,025	1,229,443	1,729,143	2,068,436	2,254,548	2,263,478	2,263,478

VENTAS	3,420,000	3,762,000	4,138,200	4,156,250	4,156,250
--------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

iii. ÍNDICES FINANCIEROS

1. LIQUIDEZ.

Liquidez	USD			
Flujo operacional	983,019.0	1,054,631.4	1,245,264.3	1,094,304.9
Flujo no operacional	(900,000.0)	(837,603.8)	(1,065,033.9)	(934,212.6)
Flujo neto generado	83,019.0	217,027.6	180,230.3	160,092.3
Saldo final de caja	1,481,719.0	1,698,746.6	1,878,976.9	1,686,480.8
Requerimientos de recursos frescos	0.0	0.0	0.0	0.0
Capital de trabajo	1,893,168.4	1,576,046.0	1,645,726.7	1,704,980.4
Índice de liquidez (prueba ácida)	8.4	2.8	2.6	4.6
Índice de solvencia	6.7	2.3	2.1	3.7

2. RETORNO (VAN, TIR, ROE, Y ROA).

Retorno				
Tasa interna de retorno financiera (TIRF)	18.54%	1,542,920.4	1.3	
Tasa interna de retorno del inversionista (TIRI)	92.26%			
Valor actual neto (VAN)	1,542,920.39	USD		
Período de recuperación (nominal)	4.65	AÑO		
Coficiente beneficio/costo	1.32			
Utilidad neta/patrimonio (ROE)	3.56%	55.04%	55.94%	38.18%
Utilidad neta/activos totales (ROA)	0.13%	4.44%	7.53%	4.03%

3. EFICIENCIA

EFICIENCIA	1	2	3	Promedio
Utilidad neta/ventas	0.19%	5.83%	8.86%	4.96%
Punto de equilibrio	107.73%	80.43%	70.20%	86.12%
Cobertura de intereses	1.0	1.8	2.4	1.7

4. APALANCAMIENTO.

Apalancamiento	1	2	3	Promedio
Pasivos totales/activos totales	96.3%	91.9%	86.5%	91.6%
Pasivos corrientes/activos totales	5.2%	17.3%	20.7%	14.4%
Patrimonio/activos totales	3.7%	8.1%	13.5%	8.4%

5. ROTACIÓN.

Rotaciones	1	2	3	Promedio
Rotación cuentas por cobrar	15.0	15.7	15.7	15.5
Rotación de inventarios	4.3	3.9	4.0	4.0

6. COMPOSICIÓN DE ACTIVOS

Composición de activos	1	2	3	Promedio
Activo corriente/activos totales	43.5%	49.3%	54.5%	49.1%
Activo fijo/activos totales	54.7%	49.4%	44.6%	49.6%
Activo diferido/activos totales	1.8%	1.3%	0.9%	1.3%
Otros activos/activos totales	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

iv. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

Para el análisis de sensibilidad se escogieron los siguientes supuestos:

<i>Resultados Sensibilizados: Primer Escenario</i>					
	TIRF	VAN	B/C		
	15.13%	733,823.5	1.15		
	1	2	3	4	5
Saldo final de caja	568,262.2	904,449.0	954,159.3	1,028,585.7	1,211,936.7
Necesidades de nuevos recursos (flujo caja)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Utilidad neta	185,811.4	192,577.9	230,814.4	260,527.9	340,462.1
ROE	9.54%	8.99%	9.73%	9.90%	11.45%
ROA	3.58%	3.60%	4.43%	5.10%	6.67%
Utilidad/ventas	11.31%	11.60%	13.40%	14.94%	18.31%
Punto de equilibrio	71.79%	71.03%	66.83%	0.00%	0.00%

Para el Primer escenario se considero una disminución en el la productividad, en un 5%. Observamos que pese a la disminución los índices financieros mantienen los niveles de aceptación.

En el segundo escenario se considero un incremento en los costos materias primas de un 10%, y al igual que en el primer supuesto se mantuvieron iguales los demás parámetros:

Resultados Sensibilizados: Segundo Escenario

	TIRF	VAN	B/C		
	15.85%	903,993.7	1.18		
	1	2	3	4	5
Saldo final de caja	1,358,599.0	1,435,183.2	1,554,616.7	1,535,206.0	1,490,013.6
Necesidades de nuevos recursos (flujo caja)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Utilidad neta	(108,651.4)	123,863.8	261,650.9	285,707.4	316,199.2
ROE	-161.56%	64.81%	66.95%	52.35%	43.97%
ROA	-2.25%	2.64%	5.72%	6.70%	8.03%
Utilidad/ventas	-3.18%	3.29%	6.32%	6.87%	7.61%
Punto de equilibrio	115.89%	88.22%	76.92%	0.00%	0.00%

El análisis de sensibilidad nos demuestra que frente a una variación no esperada en la producción (escenario 1) y en los costos de las materias primas (escenario 2) los principales indicadores financieros mantienen niveles de aceptación del proyecto, demostrando con esto, la estabilidad que posee el mismo frente a situaciones inesperadas no recogidas en el presente estudio.

a. ANÁLISIS DE COSTO / BENEFICIO.

El análisis costo beneficio del presente proyecto es de 1.32, el mismo que es superior a uno, por lo tanto este ratio nos indica que la relación es positiva y que los beneficios son mayores a los costos.

.CAPITULO QUINTO

5. IMPACTO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN.

a. VALOR AGREGADO.

Sociales	1	2	3	Promedio
Valor agregado	1,241,786.60	1,116,243.80	1,307,557.33	1,221,862.58

La generación de valor agregado del presente proyecto por año promedio es de \$ 909,210.55

b. GENERACIÓN DE DIVISAS Y EMPLEOS

Sociales	1	2	3	Promedio
Sueldos y salarios	330,000.00	330,000.00	330,000.00	330,000.00
Generación Divisas	1,368,000.00	1,504,800.00	1,655,280.00	1,509,360.00

La generación de sueldos y salarios del presente proyecto por año promedio es de aproximadamente \$ 330,000.00, distribuido según la nomina ya mencionada anteriormente.

CAPITULO VI

6. SOLICITUD DE CRÉDITO

CRÉDITO SOLICITADO

El crédito solicitado es por la suma de **US\$ 4.500.000,00 (Cuatro millones quinientos mil dólares)**. Línea de Crédito Directo otorgada, para la construcción de una planta de producción de calzado, adquisición de maquinarias y equipos de producción y capital de trabajo.

a. PLAZO DEL CRÉDITO

El plazo solicitado es por 10 años, establecidos en 20 periodos (semestral), de los cuales se establecen 3 periodos de gracia total, para la construcción, adquisición de maquinarias y capital de trabajo, cuyos pagos serán semestrales.

b. CALENDARIO ESTIMADO DEL DESEMBOLSO DEL CRÉDITO

EL solicitante requiere de un desembolso único, para la compra de los activos fijos, a continuación de detalla la tabla de amortización:

FINANCIERA				
CUOTA FIJA				
MONTO:	4,500,000.00			
PLAZO	20			
GRACIA TOTAL	3			
GRACIA PARCIAL	0			
INTERÉS NOMINAL	5.00%	ANUAL	10.00%	
CUOTA	415,214.59			
PERIODO DE PAGO	Semestral			
PERIODO	PRINCIPAL	INTERÉS	AMORTIZ.	CUOTA
1	4,500,000.00	0.00	0.00	0.00
2	4,500,000.00	0.00	0.00	0.00
3	4,500,000.00	0.00	0.00	0.00
4	4,500,000.00	900,000.00	0.00	900,000.00
5	4,500,000.00	225,000.00	190,214.59	415,214.59
6	4,309,785.41	215,489.27	199,725.32	415,214.59
7	4,110,060.10	205,503.00	209,711.58	415,214.59
8	3,900,348.52	195,017.43	220,197.16	415,214.59
9	3,680,151.36	184,007.57	231,207.02	415,214.59
10	3,448,944.34	172,447.22	242,767.37	415,214.59
11	3,206,176.97	160,308.85	254,905.74	415,214.59
12	2,951,271.23	147,563.56	267,651.02	415,214.59
13	2,683,620.21	134,181.01	281,033.58	415,214.59
14	2,402,586.63	120,129.33	295,085.25	415,214.59
15	2,107,501.38	105,375.07	309,839.52	415,214.59
16	1,797,661.86	89,883.09	325,331.49	415,214.59
17	1,472,330.37	73,616.52	341,598.07	415,214.59
18	1,130,732.30	56,536.62	358,677.97	415,214.59
19	772,054.33	38,602.72	376,611.87	415,214.59
20	395,442.46	19,772.12	395,442.46	415,214.59

BIBLIOGRAFIA

- <http://www.muchohomejorecuador.org.ec>
- <http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/manabita/puertos12.htm>
- <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=1371343>
- http://www.iirsa.org/BancoMedios/Imagenes/cde10_anexo7_mapa_ecuador.jpg
- <http://www.argenpress.info/2008/09/correa-y-odebrecht-tudo-bem-el-retorno.html>
- http://www.elcomercio.com/solo_texto_search.asp?id_noticia=164733&anio=2009&mes=2&dia=7
- <http://74.125.113.132/search?q=cache:HWmVLzeCnPEJ:www.dlh.lahora.com.ec/paginas/manabita>
- <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/mandatario-destaca-productividad-en-reunion-de-manasos-309842.html>
- http://www.telegrafo.com.ec/actualidad/noticia/archive/actualidad/2008/10/01/Correa-discuti_F300_-eje-multimodal.aspx
- http://www.ecuadorexporta.org/archivos/documentos/export_ec_calzad o.pdf
- <http://www.expreso.ec/ediciones/2009/04/08/economia/la-importacion-de-calzado-baja/default.asp?fecha=2009/04/08>