ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL
Facultad de Economía y Negocios

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA IMPORTADORA DE CALZADO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL CON DISTRIBUCIÓN EN EL TERRITORIO ECUATORIANO

Tesis de Grado

Previa la obtención del Título de:

ECONOMÍA CON MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL ESPECIALIDAD MARKETING

INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

Presentado por:

DENISSE KATHERINE AVEGNO REYES

ELVA YLIANA MOREIRA VÁSQUEZ

ANDREA STEPHANIE PARRALES HERRERA

Guayaquil-Ecuador

2009

DEDICATORIA

A nuestros padres, por haberse esforzado para darnos la oportunidad de educarnos… por su apoyo incondicional durante todos nuestros años de estudio… por su preocupación, cariño y apoyo en la búsqueda de cada uno de nuestros sueños….

AGRADECIMIENTOS

A Dios por habernos dado la vida, la fortaleza y la sensatez para seguir adelante en cada nuevo desafío…

A Mónica, nuestra directora de proyecto, por su dedicación, por haber sido nuestra compañera y guía durante la elaboración de esta investigación…

A nuestros profesores, por haber compartido sus conocimientos y consejos a lo largo de nuestros años de estudio…

A nuestros familiares y amigos, sin los cuales no nos habría sido posible lograr este objetivo…

A Juan Carlos Rodríguez y Ketty Herrera por su constante colaboración para la elaboración de este proyecto…

A ese ser especial que nos motivo día tras día, durante la elaboración de este proyecto…

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

ING. OSCAR MENDOZA M.
Presidente del Tribunal

CIB-ESPOL

ING. MÓNICA TAPIA L.
Directora de Proyecto

DECLARACIÓN EXPRESA

"La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto me corresponden exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL"

Andrea Stephanie Parrales Herrera

Elva Yliana Moreira Vásquez

CIB-ESPOL

Denisse Katherine Avegno Reyes

ÍNDICE GENERAL

1. Presentación del Proyecto
    1.1. Introducción
    1.2. Antecedentes
    1.3. Objetivos
        1.3.1. Objetivo General
        1.3.2. Objetivos Específicos
2. Estudio de Mercado
    2.1. Segmentación y Nichos
    2.2. Estudio Sectorial
        2.2.1. Sector Industrial
        2.2.2. Problemas e Impactos
    2.3. Análisis de la Oferta
        2.3.1. Mercado Competidor
        2.3.2. Producción Interna
        2.3.3. Tasas de Crecimiento
        2.3.4. Proyección de la Oferta
    2.4. Análisis de la Demanda
        2.4.1. Distrito Geográfico
        2.4.2. Temporalidad
        2.4.3. Políticas Gubernamentales
        2.4.4. Características del Usuario Potencial
        2.4.5. Proyección de la Demanda
    2.5. Proveedores
        2.5.1. Principales Marcas
        2.5.2. Ubicación Geográfica de Proveedores
        2.5.3. Mecanismos de Negociación
        2.5.4. Aranceles y Acuerdos
    2.6. Misión y Visión
    2.7. Mix de Marketing

2.7.1. Producto
2.7.2. Plaza
2.7.3. Precio
2.7.4. Promoción
2.8. Análisis FODA
2.8.1. Fortalezas
2.8.2. Oportunidades
2.8.3. Debilidades
2.8.4. Amenazas
2.9. Modelo de Porter
2.9.1. Barreras de Entrada
2.9.2. Rivalidad entre Competidores
2.9.3. Amenaza de Productos Sustitutos
2.9.4. Poder de Negociación de Proveedores
2.9.5. Poder de Negociación de Compradores
2.10. Conclusiones del Estudio de Mercado
3. Organización y Operación
3.1. Aspectos Administrativos y Operativos
3.2. Planteamiento de la Organización Jurídico-Administrativo
3.3. Personal y Capacitación
3.4. Organigrama General
3.5. Controles Internos
4. Evaluación Financiera
4.1. Coste de Oportunidad
4.2. Inversión
4.3. Financiamiento
4.4. Gastos (sin incluir Ventas)
4.5. Precio y Costos de Ventas
4.6. Estados Financieros
4.6.1. Estado de Resultados
4.6.2. Balance General

4.6.3. Flujo de Caja
4.7. Técnicas de Evaluación
4.7.1. Valor Actual Neto
4.7.2. Tasa Interna de Retorno
4.7.3. Índices Financieros
4.8. Conclusiones de la Evaluación Financiera

ÍNDICE DE TABLAS

1. Producción Fábricas Nacionales
2. Importaciones en Miles de Dólares
3. Principales Marcas Importadas
4. Principales Productores de Calzado de Seguridad Industrial
5. PIB Industria Manufacturera
6. Importaciones Botas con Puntera Metálica
7. Proyección de la Oferta de Calzado
8. Número Total de Compañías por Provincia
9. Distribución Porcentual de la Demanda
10. Equipos de Seguridad según el Riesgo
11. Número de Compañías por Actividad Económica
12. Número de Compañías y Personal Ocupado
13. Variación Porcentual del Número de Empresas
14. Proyección de la Demanda de Calzado Industrial
15. Tributos según Arancel Nacional Integrado
16. Precio
17. Inversión Inicial
18. Gastos Iniciales
19. Préstamo Bancario
20. Sueldos y Honorarios
21. Arriendo y Servicios Básicos
22. Fijación de Precios

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1. Participación Producción Nacional
2. Crecimiento Porcentual de Importaciones
3. Pares Importados por Marca
4. PIB Industria Manufacturera
5. Importaciones Botas con Puntera Metálica
6. Distribución de la Demanda
7. Proceso de Distribución
8. Organigrama General

ÍNDICE DE FIGURAS

1. Nuestras Marcas
2. Fábricas Bracol
3. Fábricas Marluvas
4. Partes de Calzado de Seguridad
5. Bota de Seguridad Manufacturera
6. Bota de Seguridad para Construcción
7. Bota de Seguridad para Minas y Canteras
8. Bota de Seguridad para Electricista
9. Bota de Seguridad para Ganadería y Varios
10. Bota de Seguridad para Industria Láctea
11. Bota de Seguridad Militar
12. Logotipo de la Importadora
13. Afiche Campaña Concienciación
14. Anuncio Prensa Escrita

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

1.1. INTRODUCCIÓN

En toda empresa existen múltiples situaciones riesgosas que pueden afectar la integridad física del personal y causar trágicas consecuencias, por lo que es una obligación de la institución contratista, velar por la seguridad de los empleados en todas sus áreas de trabajo.

Para proteger al empleado de dichos peligros y a fin de evitar accidentes, resulta necesario dotar a todos los trabajadores del equipo adecuado para así permitir que logren un buen desempeño de sus labores dentro del área de riesgo.

El Ministerio de Trabajo, por su parte, como un organismo estatal, tiene como deber promover la generación de cultura de prevención dependiendo de los diferentes niveles de riesgo.

Los equipos de seguridad industrial juegan un rol de suma importancia para la seguridad e higiene del operario, por lo cual existen de múltiples tipos, como son: cascos, gorras, guantes, manoplas, cinturones, arnés, botas y zapatos.

Mediante el presente estudio se analizará la viabilidad del establecimiento de una empresa dedicada a la importación y distribución en todo el territorio ecuatoriano de calzado de seguridad industrial específicamente. Con el fin de analizar todos los aspectos importantes de este tipo de empresa se desarrollaran los siguientes apartados:

El primer capítulo se refiere a la presentación del proyecto, en este se presentarán adicional a la introducción, los antecedentes y objetivos propuestos para esta investigación.

El segundo capítulo hace referencia al estudio de mercado, en este punto se buscará adquirir un idea clara de las condiciones actuales y a futuro de una empresa como la antes mencionada en el mercado, es decir, conocer tanto las características como el número de empresas dedicadas a esta actividad, los compradores potenciales y principales proveedores.

Como la empresa, cuya factibilidad será analizada, busca ofrecer calzado con características específicas, en el estudio de mercado se buscará conocer las tendencias de compra, es decir, la características más importantes y temporalidad.

El tercer capítulo se refiere a la organización y operaciones, esto comprende aspectos administrativos, jurídicos, de recursos humanos y controles dentro de la empresa.

El cuarto capítulo, abarca toda el área financiera. Aquí se desarrollarán proyecciones, flujos, estados e índices financieros, los mismos que permitirán el análisis de la rentabilidad de la empresa mediante aplicación de técnicas de evaluación financieras en diferentes escenarios.

Finalmente con toda la información recopilada y los análisis correspondientes realizados, en el quinto capítulo se presentarán las conclusiones del estudio y las recomendaciones para su ejecución.

1.2. ANTECEDENTES

La seguridad y salud en el trabajo son instrumentos de suma importancia para contribuir a la mejora de las condiciones de vida y trabajo de las personas en la sociedad.

La realidad que enfrentan los trabajadores ecuatorianos es realmente alarmante, las estadísticas del año 2004 del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) indicaron que sólo durante ese año se produjeron unos 3.777 accidentes laborales, es decir, un promedio de 314 accidentes por mes.

En la publicación del informe del año 2005, se señaló que hubo alrededor de 3.900 notificaciones de accidentes de trabajo, a consecuencia de los cuales se produjeron 2.836 casos de incapacidad para el trabajo y 171 muertes.

En otras estadísticas encontramos que alrededor de 9 por cada 1.000 trabajadores mueren en accidentes laborales, de los cuales el 60% se da en la provincia del Guayas.

Los accidentes laborales repercuten de forma negativa en la competitividad de las compañías tanto a nivel nacional como internacional, ya que es a este último nivel que las exigencias y normas de calidad son más elevadas, por lo cual un alto índice de fatalidad dificulta las relaciones comerciales con otros países, como son los de la Unión Europea.

Por otro lado, aunque los costos de implementar medidas de prevención son elevados, son mucho más elevados los de atención e indemnización para los accidentados; por lo que al intentar propender

la prevención de accidentes laborales se han elaborado diferentes convenios, leyes, reglamentos, etc.

Al momento, cuando las empresas buscan ofrecer a sus empleados los equipos necesarios para salvaguardar su integridad física, encuentran grandes limitantes como son la dificultad y los altos costos para obtener equipos de acuerdo a sus necesidades específicas.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Medir la factibilidad de la implementación de una Importadora de Calzado de Seguridad Industrial, que se encuentre en capacidad de distribuir a nivel nacional un producto que cumpla con requerimientos específicos de acuerdo a las necesidades de cada cliente.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar y conocer a los posibles proveedores mediante un estricto proceso de selección.
- Conocer el perfil de los clientes potenciales.
- Propender la facilitación del proceso de compra mediante la oferta de calzado con características específicas.
- Implantar sistemas de logística garantizando un buen tiempo de entrega.
- Implementar campañas de concienciación de la importancia del uso de los equipos de seguridad Industrial.

Luego de haber presentado la introducción, los, antecedentes y objetivos del estudio, procedemos a su desarrollo, por lo cual en el siguiente capítulo se realizará el Estudio de Mercado, el mismo que nos permitirá conocer las condiciones actuales del mercado, es decir, establecer las principales preferencias de los compradores, las característica de los compradores potenciales, la situación de la competencia y los posibles proveedores.

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1. SEGMENTACIÓN Y NICHOS

Las características especiales de nuestro producto, hacen que este no sea de consumo masivo, pues sus particulares características son utilizadas para satisfacer exigencias industriales.

Nuestro segmento de mercado estará dado por las grandes empresas localizadas dentro del territorio ecuatoriano continental, las mismas que contaran con trabajadores en diversas áreas dentro del marco industrial.

En estas empresas no menos de 100 empleados estarán dedicados al área operativa, por lo que los patronos buscarán protección de los permanentes riesgos que se presentan en sus rigurosas condiciones de trabajo.

Con este precedente, consideraremos las empresas cuyos trabajadores desempeñen sus labores sobre superficies inusuales, como: bajas y altas temperaturas, altos voltajes de electricidad, productos químicos, solventes e hidrocarburos y otros componentes

que alteran su estilo de vida y en muchos casos son causa de muerte.

Los usuarios, de acuerdo a las investigaciones realizadas, en su mayoría son hombres de entre 20 y 45 años de edad.

2.2. ESTUDIO SECTORIAL

2.2.1. SECTOR INDUSTRIAL

Dentro de la industria ecuatoriana, los sectores a intervenir son: manufacturero, eléctrico, minero y de construcción, los mismos que serán estudiados a profundidad para estimar cual será la cantidad de unidades de calzado que requieren, con que frecuencia, y, las características que dichas divisiones demandan en el calzado de seguridad industrial, a fin de poder comercializar este producto.

Con respecto al sector manufacturero, podemos determinar que en nuestro país este es uno de los más extensos, debido a sus diferentes actividades; por otro lado, también cabe mencionar que el nivel de riesgo es muy elevado en esta industria, ya que sus trabajadores deben realizar largas jornadas, que sin contar con la seguridad requerida, al momento de operar maquinaria por ejemplo, pueden estar expuestos a altos riesgos.

El sector eléctrico es aún más exigente, por los altos peligros a los que este tipo de trabajo expone a los operarios. Aunque su participación es limitada porque son pocas las empresas dedicadas a esta actividad, el sector requiere de gran atención.

El sector minero es muy importante, ya que requiere de protección especializada al momento de desarrollar sus labores cotidianas, a fin de cuidar de la seguridad del empleado, pero su demanda en decreciente.

El sector constructivo por su parte ha sufrido una gran disminución debido a los grandes cambios que han afectado esta área, los mismos que se han dado por el aumento de precios en los materiales y derivados de la construcción, lo que ha paralizado a la industria, volviendo así su participación decreciente.

2.2.2. PROBLEMAS E IMPACTOS

En los años 90 se fundaron diferentes gremios, asociaciones, organismos de cooperación y escuelas de capacitación para apoyar al crecimiento del sector industrial, mientras que el proceso de globalización presenta consecuencias negativas para los sectores artesanales que enfrentan dificultades con poco éxito.

Actualmente el sector calzado está atravesando una crisis debido a la insuficiente abastecimiento de insumos, la disminución de la productividad ganadera, la baja calidad del cuero para la producción de calzado de este tipo, el atraso tecnológico, el contrabando, la venta de saldos norteamericanos y la importación de calzado comercializado a precios ínfimos y con bajísima calidad; este último punto no sólo que afecta al Ecuador sino que está provocando una recesión económica mundial de esta industria.

Esta situación ha llevado a la necesidad de integrar al sector en toda su cadena, mediante la formación de un clúster que agrupa a proveedores, productores, comercializadores, con el fin de solucionar problemas e incrementar la competitividad del calzado ecuatoriano.

2.3. ANÁLISIS DE LA OFERTA

2.3.1. MERCADO COMPETIDOR

Para definir la oferta tenemos que poner en estudio ciertas dificultades encontradas en este tema puesto que no se trata de un artículo de uso generalizado, encontramos escasos registros de las pocas empresas dedicadas a este negocio. Sin embargo el análisis de la oferta se proyectara en técnicas de investigación como son las entrevistas a profundidad que realizamos en el Sector Industrial.

Actualmente en el mercado interno ha surgido calzado proveniente de otros países, que compiten con los productores locales. Según datos de los últimos tres años proporcionados por la Cámara de Tungurahua (CALTU), donde se concentra el 68% de la producción nacional, la industria cubre el 75% del mercado, mientras que los zapatos importados, acaparan la menor parte.

Los productores nacionales están importando materia prima y maquinarias para satisfacer toda la demanda. Sin embargo, existen muchos nichos en el mercado interno que se dejan libres para el producto importado.

En función de la información proporcionada por representantes de dos importantes fábricas y de la estimación que éstos consideran acerca de la producción de los otros tres principales competidores, el Ecuador produce un promedio de 358,000 pares anuales de botas con características similares: capellada de cuero natural, con planta antideslizante y resistente a químicos preferentemente de nitrilo o poliuretano y con punta de acero.

De acuerdo a estas características el precio de comercialización actual varía entre USD$ 27.00 y USD$ 40.00. Aunque incrementando características protectoras o de elegancia y comodidad pueden llegar a costra hasta USD $ 80,00. La tabla siguiente muestra la producción actual de las principales empresas fabricantes de calzado de seguridad.

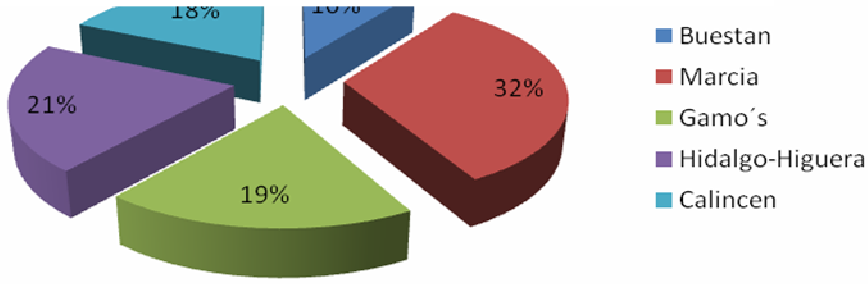
Tabla Nº 1 – PRODUCCIÓN FÁBRICAS NACIONALES

Empresa	Producción anual (pares)	Participación de Oferta
Buestan	35706	10%
Marcia	114259	32%
Gamo´s	67841	19%
Hidalgo-Higuera	74983	21%
Calincen	64271	18%
Total	**357060**	

Fuente: Entrevista Juan Carlos Rodríguez, Gerente de Marketing y Relaciones Públicas, Calzado Gamos

Según Juan Carlos Rodríguez, Gerente de Marketing y Relaciones Públicas, de Calzado's Gamos, empresa fabricante de calzado industrial, la producción ha aumentado y decrecido en los últimos años sin marcar una tendencia constante.

Gráfico Nº 1 – PARTICIPACIÓN PRODUCCIÓN NACIONAL

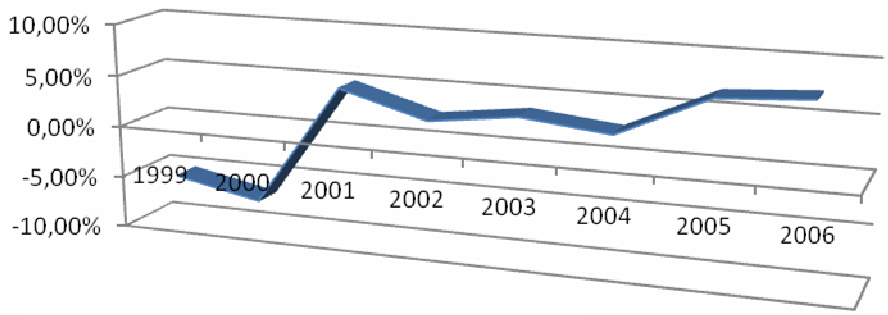


Fuente: Entrevista Juan Carlos Rodríguez, Gerente de Marketing y Relaciones Públicas, Calzado Gamos

Las importaciones han mantenido un crecimiento relativamente estable hasta el año 2006, disminuyendo en el 2007 y aumentando ligeramente en el 2008, según datos obtenidos del sistema de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

Probablemente debido a los documentos de autorización previa que requiere la CAE, como el cumplimiento de la norma INEN y sobretodo las constantes reformas arancelarias que el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones ha implantado, en octubre del 2007 y enero del 2009 las importaciones de éste bien no han crecido en los últimos dos años.

Gráfico Nº 2- CRECIMIENTO PORCENTUAL DE IMPORTACIONES



Fuente: Estadísticas del Banco Central del

Tabla Nº 2 - IMPORTACIONES EN MILES DE DÓLARES (FOB)

Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Miles de Dólares	1183,56	1114,72	1395,17	2105,12	2163,82	2389,36

Fuente: Banco Central del Ecuador

Colombia por ser uno de los principales productores de calzado a nivel latinoamericano tiene gran acogida en el mercado ecuatoriano. Las razones principales son buena calidad y bajos precios. En su mayoría, cuentan con la aprobación de las normas de Standard ISO 9001:2000. Adicional a esto, consideramos que existe un acuerdo bilateral con Colombia de reconocimiento mutuo de los certificados de calidad y sellos de calidad, INEN e INCOTEC para nacionalizar las mercancías.

El tipo de calzado más importado, en volumen, desde Chile es el que corresponde al de suela inyectada, es decir con planta de poliuretano. Y se acreditan de acuerdo a la norma: Norma chilena NCh 772/1 - Calzado de seguridad - Requisitos parte 1. Calzado de uso general.

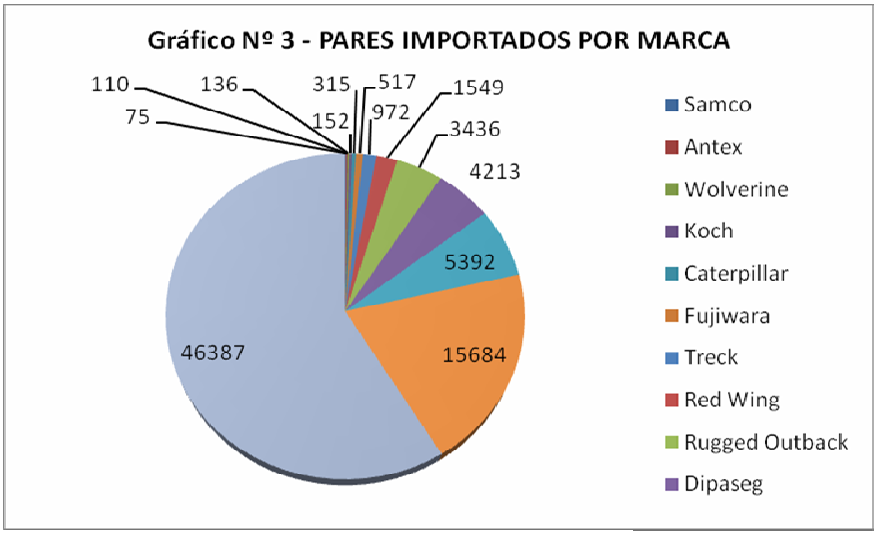
Por su lado el calzado brasilero tiene características confortables, buena calidad, pero no bajos precios. La tecnología industrial en la que han invertido la empresa brasilera ha propuesto nuevas tendencias en el mercado. La planta de poliuretano resistente a la abrasión, a la humedad con forma ergonómica, está siendo imitada por otros fabricantes e incluso por los nuestros propios. Luego de haber desarrollado la puntera de acero al carbono, se está perfeccionando la aplicación de puntera de fibra de vidrio, la cual disminuya el peso del calzado brindando la misma protección.

Tabla Nº 3 - PRINCIPALES MARCAS IMPORTADAS DE ENERO A OCTUBRE DEL 2008

Origen	Marca	Pares
EEUU	Samco	75
Suiza	Antex	110
EEUU	Wolverine	136
EEUU	Koch	152
Panama	Caterpillar	315
Brasil	Fujiwara	517
Chile	Treck	972
EEUU	Red Wing	1549
Panama	Rugged Outback	3436
Chile	Dipaseg	4213
Colombia	Uniroca	5392
Colombia	Kondor	15684
Colombia	Westland	46387

Fuente: Sistema Despacho-Workflow de CAE

Los precios del calzado industrial variarán mucho por las salvaguardas recién establecidas y aunque se estima que las importaciones se verán fuertemente disminuidas no sabemos exactamente como se desarrollará el mercado. Aún así, en la tabla anterior se mencionan las principales marcas importadas durante el año 2008:



Fuente: Sistema Despacho-Workflow de CAE

La marca que tiene mayor acogida entre las ya antes descritas, es la bota marca Westland, la empresa importadora, Creaciones Juventus, está establecida en Quito y es uno de los principales proveedores de las empresas estatales. Steel Worker es la marca de botas importadas por Importadora de Seguridad Industrial Renee, localizada en Guayaquil, su principal fortaleza es la tenacidad del equipo de ventas.

Luego ubicamos a la marca Kóndor, que debido a su gran durabilidad, goza de mucha aceptación, es importado por Promain, cuyo establecimiento es en Quito pero cuenta con distribuidores en Cuenca y Guayaquil.

Gamo's y Buffalo son las principales marcas nacionales, la fabrica de ambas empresas se encuentran en Ambato y al igual que las otras marcas se distribuyen a nivel nacional.

2.3.2. PRODUCCIÓN INTERNA

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 dedicas a la fabricación de calzado, que en su conjunto producen un

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 Higuer, 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,

Machala y Salcedo. Pero las principales empresas manufactureras de calzado de seguridad se encuentran sólo en Quito y Ambato.

Tabla Nº 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. Gnral. 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 Seymur

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.

2.3.3. TASAS DE CRECIMIENTO

Como mencionamos anteriormente, la producción nacional del calzado no ha marcado una tendencia constante en los últimos años, debido ha los aumentos y disminuciones imprevistas hasta el año 2007. Sin embargo, se considera que el mercado seguirá creciendo a causa de la apertura de compradores al mercado local y a la creación de asociaciones y clúster sobretodo en Tungurahua.

En marzo del 2002 Ortiz, CAMEC dijo también "que si bien la producción mundial de calzado ha aumentado a una tasa anual promedio de 3.5% (9.765 millones de pares de 1994 a 11.534 millones de pares en 1999), también se debe destacar que la taza de crecimiento registrada en Asia ha sido de aproximadamente el 6.5% anual"

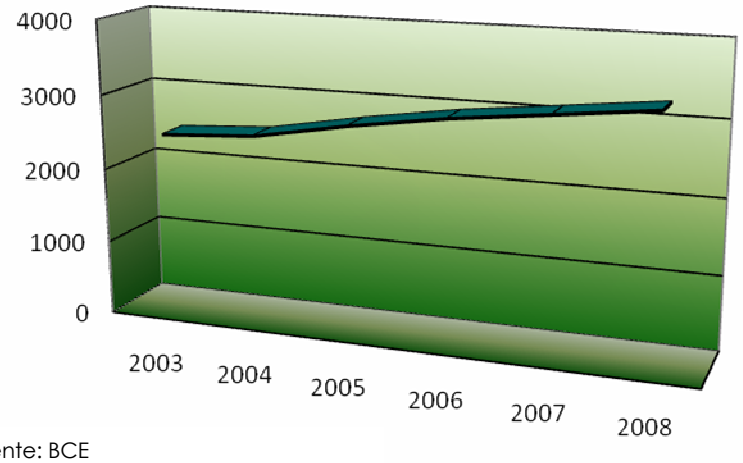
Para tomar referencia del crecimiento del sector en el que se desarrolla nuestro producto analizaremos la tasa de variación anual del sector industrial manufacturero, de acuerdo a datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador está en constante crecimiento, siendo significativa la variación en los años 2006 y principalmente en el 2005.

Tabla Nº 5 - PIB INDUSTRIA MANUFACTURERA

AÑO	MILLONES DE DÓLARES
2003	2440,43
2004	2519,34
2005	2752,16
2006	2946,23
2007	3090,78
2008	3236,23
Promedio	**2830,86**

Fuente: BCE

Gráfico Nº 4 - PIB INDUSTRIA MANUFACTURERA
(en millones de dólares)



Fuente: BCE

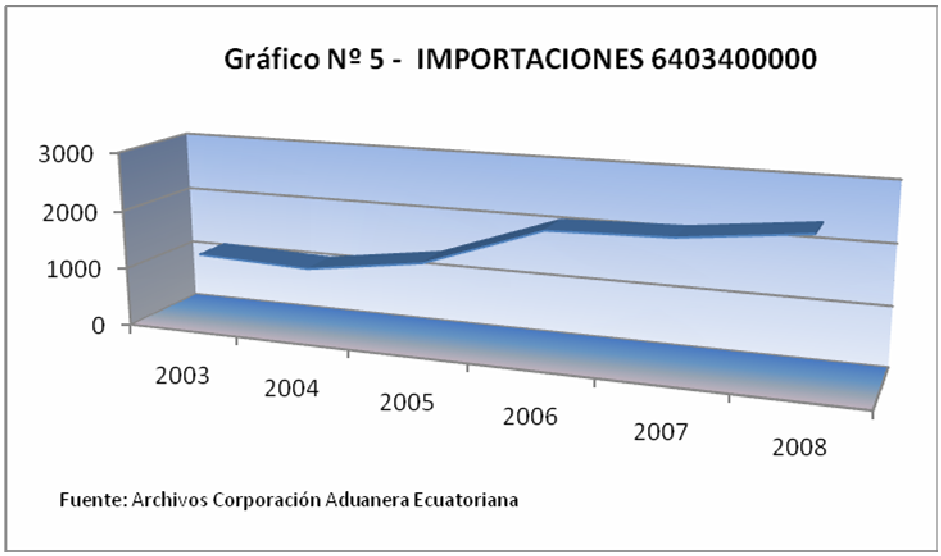
Por otro lado, las importaciones del calzado de cuero con puntera de protección metálica se mantuvieron durante los años 2003 y 2004, pero desde el año 2005 y más aun en el 2006, sufrieron un aumento inquietante, que luego disminuyo en las importaciones del 2007.

Tabla Nº 6 - IMPORTACIONES BOTAS CON PUNTERA METÁLICA

SUBPARTIDA 6403400000

AÑO	MILLES DE DÓLARES
2003	1183,56
2004	1114,72
2005	1395,17
2006	2105,12
2007	2163,82
2008	2389,36
Promedio	1725,29

Fuente: BCE



2.3.4. PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Considerando los datos de la producción de la industria manufacturera en los últimos 5 años notamos que la variación promedio anual es del 5.83%. Este aumento a los 357060 pares de botas de seguridad que se están produciendo en la actualidad, nos da como resultado una proyección de 377877 pares para el año 2009 y así sucesivamente.

Así mismo, considerando el promedio de variación de importaciones con respecto de los últimos 5 años, 16.69%. Podemos proyectar un aumento del ingreso de calzado extranjero de 13816 pares aproximadamente. Sin embargo, debemos contemplar el impacto que sufrirá este sector puesto que todo el escenario cambia con implementación de la última reforma arancelaria.

Cabe recalcar que las salvaguardas han recientemente establecidas estarán vigentes hasta el mes de enero del dos mil diez.

Tabla Nº 7 - PROYECCIÓN DE LA OFERTA DE CALZADO					
	2009	2010	2011	2012	2013
Importación de Calzado Industrial en dólares FOB	2788144	3253485	3796492	4430127	5169515
Impacto Res. 466 COMEXI	232252	0	0	0	0
Importación en dólares FOB - Impacto Res. 466	2555892	2982470	3480244	4061097	4738894
Precio Promedio del Calzado de Seguridad Importado			USD $20,18		
Pares de Calzado Industrial Importado	126655	147793	172460	201244	234831
Pares de calzado Industrial Nacional	377877	440944	514538	600414	700623
Oferta Total	504531	588738	686998	801658	935455
Elaborado por: Andrea Parrales Herrera Fuente: Resumen de tablas de capítulo					

Estimaremos que la reducción de la cantidad importada será equivalente a la brecha que debe compensar el Ecuador, es decir bajar las importaciones en $ 1.459 millones de acuerdo al consenso con los empresarios que manifestó el presidente Rafael Correa. Este monto representa el 8.33% de las importaciones registradas en el 2008.

2.4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

2.4.1. DISTRITO GEOGRÁFICO

Nuestro producto será ofrecido a nivel nacional, principalmente a empresas del sector industrial, por lo que es conveniente conocer las áreas en donde se encuentran concentradas la mayor cantidad de fábricas a las que podamos distribuir nuestro producto.

Las áreas más sobresalientes en donde están concentradas las empresas industriales están en las provincias de Guayas (43.99%) y Pichincha (39.47%), seguidas por Azuay (5.33%) y un pequeño sector de Manabí (3.09%).

Nos hemos propuesto proyectar nuestros esfuerzos a las industrias en la Provincia de Pichincha las empresas dedicadas al sector de explotación de minas y canteras.

En Guayas incluyendo Santa Elena, comenzaremos por las empresas radicadas en Milagro, Posorja, El Triunfo, El Empalme y Daule. Pues queremos crear una base de clientes cuyas necesidades aún no sean satisfechas, antes de enfrentar a los competidores que ya están atendiendo el mercado de Guayaquil principalmente en el sector industrial Manufacturero.

El 55% de las empresas de construcción y el 40% de las empresas manufactureras del Ecuador se encuentran en la provincia del Guayas. En la provincia del Pichincha se encuentra concentrado el 57% de las empresas dedicadas a minas y canteras.

En la provincia de Azuay se destacan las empresa de electricidad, pues abarcan el 9.68% de estas empresas. En la provincia de Manabí el sector de la construcción representa el 5% de todo el país.

Tabla Nº 8 - NUMERO TOTAL DE COMPAÑIAS POR PROVINCIAS Y AÑOS (PERIODO 2000-2007)

PROVINCIA	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
AZUAY	1052	1107	1165	1289	1439	1277	1485	1767
BOLIVAR	7	6	6	8	9	14	22	26
CAÑAR	59	54	57	86	94	81	115	137
CARCHI	36	38	40	54	51	38	60	71
COTOPAXI	73	88	102	149	187	161	202	240
CHIMBORAZO	82	102	105	107	119	129	143	170
EL ORO	526	550	525	653	724	622	773	920
ESMERALDA	76	75	83	95	104	105	148	176
GUAYAS	14503	15285	15141	16716	18099	16124	19677	23413
IMBABURA	146	168	154	188	202	200	261	311

LOJA	135	148	157	210	236	199	248	295
LOS RIOS	160	124	121	144	152	131	173	206
MANABI	616	674	702	732	842	760	963	1146
MORONA SANTIAGO	9	11	20	22	22	23	28	33
NAPO	11	12	14	24	33	34	22	26
PASTAZA	9	17	14	18	23	21	36	43
PICHINCHA	9060	9768	9927	10492	11048	10424	12426	14785
TUNGURAHUA	313	362	364	393	406	382	464	552
ZAMORA CHINCHIPE		5	3	7	16	11	19	23
GALAPAGOS	16	21	18	22	28	35	71	84
SUCUMBIO	19	19	16	23	27	27	48	57
ORELLANA	6	7	11	17	29	28	50	59
	26914	**28641**	**28745**	**31449**	**33890**	**30826**	**37434**	**44541**

Fuente: Superintendencia de Compañías

Cabe recalcar que esta información refleja datos recolectados en la ciudad donde se asienta la casa matriz, que es desde donde se efectuará el proceso de compras y adquisiciones; sin embargo la empresa puede operar en otras provincias, en las cuales se entregará el calzado.

2.4.2. TEMPORALIDAD

En el sentido de las empresas ecuatorianas, la temporalidad esta determinada por la renovación de contratos laborales. Así mismo, como la dotación del uniforme y del equipo de seguridad para los nuevos contratados que las empresas proveen para su protección durante el desarrollo de sus actividades.

De modo, que nos interesa saber en que fechas del año aproximadamente, las empresas reorganizan su personal y necesitan de nuestro producto para ser capaces de satisfacer su demanda.

De acuerdo a Ketty Herrera, propietaria de una empresa distribuidora de este tipo de calzado, los periodos en que las compañías entregan el calzado al personal son los meses de enero un 80% de las empresas y un 20 % de las empresas rotan el calzado semestralmente, es decir en enero y en junio. Ketty Herrera nos comentó que esas son las fechas de entrega, pero que los departamentos de compras realizan las requisiciones con un mes de anticipación.

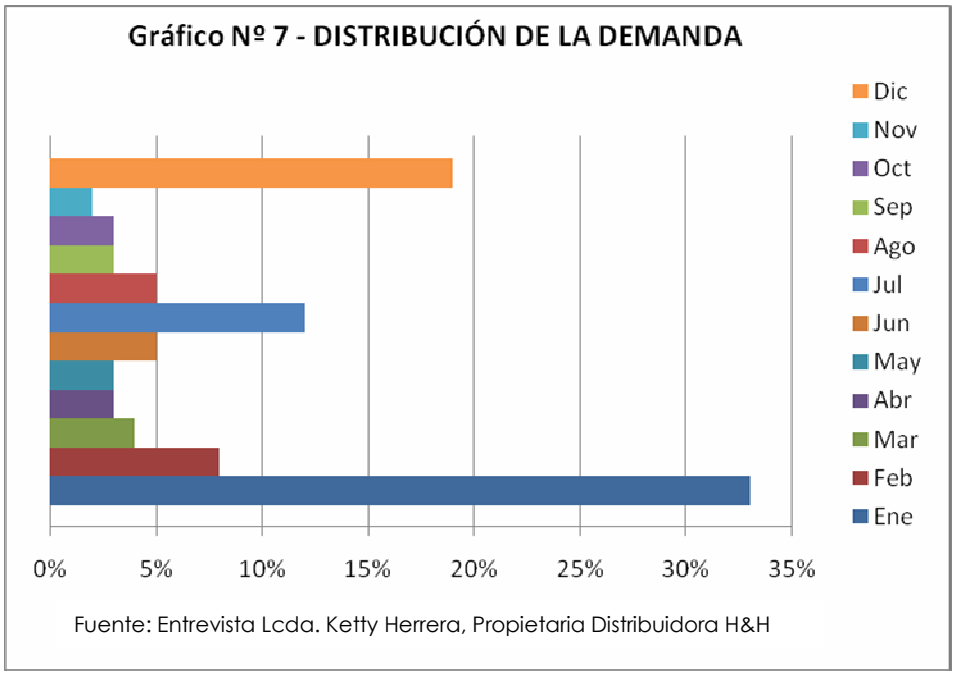
Ella dijo también que en los demás meses del año los pedidos disminuyen considerablemente, que sería conveniente abastecernos en las importaciones de stock para cubrir eventuales necesidades que se les presenten a nuestros clientes, como: nuevo personal contratado o averías y no tener que realizar importaciones menores en los meses de menor demanda.

Con éstos antecedentes y con los datos estadísticos de las ventas de Distribuidora H&H, la cuál es propiedad de Ketty Herrera, podemos plantear la siguiente distribución de la demanda anual.

Tabla Nº 9 - DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA DEMANDA

MES	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
PORCENTAJE	33%	8%	4%	3%	3%	5%	12%	5%	3%	3%	2%	19%

Fuente: Entrevista Lcda. Ketty Herrera, Propietaria Distribuidora H&H



2.4.3. 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

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

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, lo que 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.

2.4.4. CARACTERÍSTICAS DEL USUARIO POTENCIAL

El calzado de seguridad será ofrecido principalmente a empresas cuya actividad esté encaminada a la producción de bienes o extracción de materias primas, con actividades económicas como minas y canteras, industrias, electricidad y construcción.

Así también, una de nuestras principales fortalezas es la oferta de calzado de seguridad con características específicas, por lo que los trabajadores no tendrán que utilizar un calzado estándar, sino que obtendrán uno de acuerdo a sus necesidades, lo cual vuelve a nuestro producto muy atractivo para los usuarios.

Dependiendo del sector en el que el empleado desarrolla sus actividades, estará expuesto a diferentes riesgos, como los mencionados en la siguiente tabla:

Tabla Nº 10 - EQUIPOS DE SEGURIDAD SEGÚN EL RIESGO		
RIESGOS	**ORIGEN Y FORMA DE LOS RIESGOS**	**FACTORES A TENER EN CUENTA DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA SEGURIDAD PARA LA ELECCIÓN Y UTILIZACIÓN DE EQUIPO**
Acciones mecánicas	Caídas de objetos o aplastamientos de la parte anterior del pie	Resistencia de la punta del calzado
	Caída e impacto sobre el talón del pie	Capacidad del tacón para absorber energía Refuerzo del contrafuerte
	Caída por resbalón	Resistencia de la suela al deslizamiento
	Caminar sobre objetos puntiagudos o cortantes	Calidad de la suela antiperforación
	Acción sobre: Los maléolos El metatarso La pierna	Existencia de una protección eficaz: De los maléolos Del metatarso De la pierna
Acciones eléctricas	Baja y media tensión	Aislamiento eléctrico
	Alta tensión	Conductibilidad eléctrica
Acciones térmicas	Frío o calor	Aislamiento térmico
	Proyección de metales en fusión	Resistencia y estanquidad
Acciones químicas	Polvos o líquidos agresivos	Resistencia y estanquidad
Accidentes y peligros	Mala compatibilidad	Calidad de los materiales
	Falta de higiene	Facilidad de mantenimiento
	Riesgo de luxaciones y esquinces debido a la mala sujeción del pie	Rigidez transversal del calzado y de la combadura del calzado, buena adaptación al pie
Carga electroestática del portador	Descarga electroestática	Conductibilidad eléctrica
Fuente: Podología Laboral. Normativa aplicable. Manuel Marín Arguedas		

2.4.5. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

A continuación mostramos la tabla del número de compañías por actividad económica, la misma que nos da una idea del crecimiento de la demanda de calzado de seguridad industrial.

Vemos que en todos los años el número de empresas es bastante estable, no se presentan grandes disminuciones o incrementos, pero por otro lado debemos recalcar que cada día los requerimientos de calidad son más elevados, por lo que eso ayudará a incrementar la demanda por nuestro producto.

Tabla Nº 11 - NÚMERO DE COMPAÑIAS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA

ACTIVIDAD	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Agricultura	2699	2698	2520	2646	2707	2354	1979	2023
Pesca							621	635
Minas y Canteras	241	245	246	264	293	276	382	413
Industrias	2895	3055	2994	3002	3074	2675	3501	3579
Electricidad	94	89	86	93	108	107	122	125
Construcción	1296	1404	1361	1519	1680	1510	2023	1906
Comercio	7536	8079	8154	8849	9475	8673	10324	10555
Hoteles y restaurantes							504	572
Transportes y Comunicaciones	2126	2386	2453	2769	3012	2789	3971	4022
Servicios a empresas	8873	9451	9702	10937	12078	11083	12735	13120
Servicios Personales	1154	1234	1229	1370	1463	1359	1272	1300
	26914	**28641**	**28745**	**31449**	**33890**	**30826**	**37434**	**38251**

Fuente: Superintendencia de Compañías

Los sectores de la industria que requieren de nuestro calzado son principalmente: el sector industrial manufacturero que

representa el 21,8% del número de empleados totales, el sector de la construcción con el 3,43%, el sector de explotación de minas y canteras 1,11%y el sector de suministros de electricidad que constituye el 1,04%, por lo que analizaremos éstos principalmente.

Según datos proporcionados por la Superintendencia de Compañías y el INEC, el sector manufacturero representa el mayor grupo de clientes potenciales, agrupa alrededor de 4166 empresas con un aproximado de 126090 trabajadores, realizan su renovación de calzado anualmente.

El sector de la construcción aglutina a alrededor 2407 empresas y a en torno a 18477 trabajadores, se caracteriza por tener un alto grado de rotación de personal, y debido también a la dificultad del trabajo habitúan realizar dos dotaciones de calzado al año.

En el sector de minas y canteras encontramos alrededor de 455 empresas registradas, con 6135 empleados el cual al igual que la industria manufacturera cambian de calzado cada año.

Suministro de electricidad es un pequeño sector, con sólo 145 empresas y 5974 obreros, pero que debido a las específicas características de calzado que requieren, se convierten en grandes clientes potenciales.

Estas empresas realizan cambios de calzado de protección cada año también. Sus botas exigen el cumplimiento de altas normas de seguridad, lo que representa un mayor precio.

Tabla N° 12 - NÚMERO DE COMPAÑÍAS Y PERSONAL OCUPADO AÑO 2007

Actividad Económica	Número de Trabajadores	Número de Compañías
Agricultura	46934	2023
Pesca	5445	635
Minas y Canteras	5383	413
Industrias	105386	3579
Electricidad	5039	125
Construcción	16614	1906
Comercio	101546	10555
Hoteles y restaurantes	14551	572
Transportes y Comunicaciones	28502	4022
Servicios a empresas	135715	13120
Servicios Personales	17356	1300
Total	**483489**	**38251**

Fuente: Estimación en base a Archivos Superintendencia de Compañías del año 2006

Afortunadamente, el impacto de las últimas medidas gubernamentales no afectan en gran proporción al desarrollo del empleo en el sector industrial que nos enfocaremos: Construcción, Minas y Canteras y Electricidad.

Tabla Nº 13 - VARIACIÓN PORCENTUAL DEL NÚMERO DE EMPRESAS

Año	MANUFACTURAS	
	Cantidad	Variación
2002	2994	
2003	3002	0,27%
2004	3074	2,40%
2005	2675	-12,98%
2006	3501	30,88%
2007	3579	2,23%
Promedio	3137,5	4,56%

Año	CONSTRUCCIÓN	
	Cantidad	Variación
2002	1361	
2003	1519	11,61%
2004	1680	10,60%
2005	1510	-10,12%
2006	2023	33,97%
2007	1906	-5,78%
Promedio	1666,5	8,06%

Año	MINAS Y CANTERAS	
	Cantidad	Variación
2002	246	
2003	264	7,32%
2004	293	10,98%
2005	276	-5,80%
2006	382	38,41%
2007	413	8,12%
Promedio	312,33	11,80%

Año	ELECTRICIDAD	
	Cantidad	Variación
2002	86	
2003	93	8,14%
2004	108	16,13%
2005	107	-0,93%
2006	122	14,02%
2007	125	2,46%
Promedio	106,83	7,96%

Fuente: Superintendencia de Compañías

Considerando el personal ocupado y el promedio de variación anual del número de empresas podemos proyectar que para el año 2009 la demanda de calzado de seguridad será la siguiente.

Tabla N° 14 - PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE CALZADO INDUSTRIAL (PARES DE CALZADO ANUAL)

	2009	2010	2011	2012	2013
Manufactura	126090	136064	146826	158440	170973
Construcción	20881	23597	26667	30137	34058
Minas y Canteras	6994	7973	9089	10362	11812
Electricidad	6645	7392	8223	9148	10176

Elaborado por: Andrea Parrales

2.5. PROVEEDORES

2.5.1. PRINCIPALES MARCAS

Nuestra empresa desarrollará la marca Marluvas, que si bien tiene un representante en la ciudad de Quito, no ha alcanzado aún el sector industrial del Guayas y muchas otras ciudades faltan por introducir la marca.

Marluvas se considera la empresa manufacturera de calzado de seguridad industrial más grande en Brasil. En un principio cuando Marluvas se estableció, en 1972 por Antonio Marcelo Arruda, comenzó con la producción de guantes pero desde 1976 sólo se dedica a elaborar calzado de seguridad y gracias a su la diversidad de su producto ha conquistado una prominente posición entre los fabricantes de calzados. Su producción es de 14000 pares de botas por día y están presentes en 19 países.

Además de esta marca, propondremos la introducción de la marca Bracol, empresa del grupo Bertin, holding brasilero con 30 años de experiencia en el mercado. Este conglomerado de nueve divisiones de negocios: Agropecuaria, Alimentos,

Biodiesel, Cosméticos, Cueros, Equipos de Protección Individual, Higiene y Limpieza, Higienización Industrial y Productos Pet, además de las áreas de construcción civil, saneamiento básico, energía y transporte, contando también con un Resort; conoce perfectamente las necesidades de las diferentes industrias y ha creado botas de seguridad con características específicas para cada una.

Figura Nº 1 – NUESTRAS MARCAS

2.5.2. UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE PROVEEDORES

Nuestros dos proveedores se encuentran ubicados en la República Federativa del Brasil.

Bracol tiene dos plantas de calzado, la primera, de 33000 km2 de área construída, se sitúa en la ciudad de Lins en el estado de Sao Paulo: Av. São Paulo, 1805. Esta ciudad tiene aproximadamente 571,442 km^2, tan sólo 73000 habitantes y cuenta con un aeropuerto de vuelos nacionales.

Lins se sitúa a 430 km de la ciudad de Sao Paulo, donde encontramos una de las oficinas de ventas de Bracol y el Aeropuerto Internacional de Guarulhos. A 500 km desde Lins encontramos el puerto marítimo más importante de Brasil y probablemente de América Latina, en la ciudad de Santos.

La segunda planta, de 3050 km2 de área construída, la encontramos en la ciudad de Castanhal, en el estado de Pará. Esta ciudad con 1.029,4 km² y 127.634 habitantes; se encuentra a 74 km de la ciudad de Belém, en donde ubicamos el Aeropuerto Internacional de Belém y su gran puerto.

Belém tiene 1.408.847 habitantes y 1.064,91 km²; es considerada la "puerta" de acceso al norte del Brasil, y el principal punto de entrada para la Amazonía.

Figura Nº 2 – FÁBRICAS BRACOL

La fábrica de Marluvas, de 12000 km^2 de área construida, se localiza en Rodovia de Dores de Campos en el estado de Minas Gerais, próxima a tres importantes ciudades: Belo Horizonte (a 189 Km.), Río de Janeiro (a 306 Km.) y Sao Paulo(a 500 Km.).

Todas estas ciudades cuentan con aeropuertos Internacionales. Los puertos marítimos más cercanos son el Multiterminais en Río de Janeiro (306 Km,), el Santos a 565 Km. y el Vitória a 539 Km.

Figura Nº 3 – FÁBRICAS MARLUVAS

2.5.3. MECANISMOS DE NEGOCIACIÓN

Nuestra empresa proveedora en Brasil propone a sus distribuidores iniciales una forma de pago que permita conocer y estudiar a sus clientes, para luego poder evaluar la posibilidad de otorgarles la representatividad exclusiva en el país.

Tanto Bracol como Marluvas necesita de un año aproximadamente para poder evaluar la situación financiera y administrativa de sus distribuidores y durante este lapso de tiempo nos propone que las importaciones sean por giro directo.

Luego de este período de evaluación podremos ser representantes en el Ecuador de ésta marca y así considerar hasta sesenta días de crédito luego de arribado la carga de calzados.

2.5.4. ARANCELES Y ACUERDOS

Como mencionamos al inicio, el producto que importaremos están clasificadas bajo el capítulo 64 que agrupa el calzado, polainas y artículos análogos, además de sus partes.

La partida según el sistema Armonizado que le corresponde es la 6403: Calzado con suela de caucho, plástico, cuero regenerado o natural y parte superior de cuero natural, puesto que las botas son de capellada de cuero y la planta es de diferentes derivados del caucho y plástico.

La sub partida 6403400000 es más específica: Los demás calzados, con puntera metálica de protección.

De esta forma, determinamos que según el Arancel Nacional Integrado nuestro producto paga los siguientes tributos:

Tabla Nº 15 - TRIBUTOS SEGÚN ARANCEL NACIONAL INTERGRADO	
Código de Producto (TNAN)	0000
Antidumping	0%
Advalorem	30%
FDI	0,5%
ICE	0%
IVA	12%
Salvaguardia por Porcentaje	0%
Salvaguardia por Valor	10%
Aplicación Salvaguardia por Valor	UNIDAD FISICA
Techo Consolidado	0%
Incremento ICE	0%
Afecto a Derecho Específico	
Unidad de Medida	PA
Observaciones	Resol. 466 COMEXI salvaguardia 10 dolares x par.
Es Producto Perecible	NO

Fuente: Corporación Aduanera Ecuatoriana

Aquí se aprecia la aplicación de una Salvaguarda de $10 dólares adicionales a los tributos usuales (Advalorem, FODINFA e IVA) por cada par de zapatos, establecida mediante la resolución 466 del COMEXI, el 22 de Enero de 2009, con la finalidad de ejecutar un programa de desarrollo económico debido a las dificultades que tiene el país para equilibrar su balanza de pagos y que tendrá una prolongación de un año.

Secundariamente, ésta resolución 466 del COMEXI, ha suspendido hasta el 22 de Enero de 2010 las preferencias arancelarias que se tenían con los países de Bolivia, Colombia, Perú y Venezuela que en 1993 se establecieron por formar parte de la Comunidad Andina.

Es necesario recordar que para importar este tipo de calzado debemos tener el, reunir los documentos de acompañamiento pertinentes como:

- Registro de importador que otorga el Ministerio de Industrias y Competitividad
- Factura Original de la mercancía.
- Original o copia negociable del conocimiento de embarque, carta de porte o guía aérea.
- Factura Comercial y póliza de seguro expedida de conformidad con la ley.
- Certificado del INEN (Instituto Ecuatoriano de Normalización). Este certificado se obtiene presentando también normas internacionales de producto o con Regulaciones Técnicas Obligatorias del país de origen de los productos que demuestren ante el INEN la equivalencia con los RTE INEN.

Una vez compilada la documentación arriba detallada, debemos contratar un agente de aduana para que previa transmisión electrónica de la misma en el SICE, ingrese físicamente los documentos por el Distrito de llegada de la mercancía para el trámite de nacionalización de las mercancías pertinente.

2.6. MISIÓN Y VISIÓN

MISIÓN

Ser líderes en la distribución de Calzado de Seguridad Industrial en el Ecuador, contribuyendo a la competitividad de las empresas del sector industrial, fortaleciendo nuestro patrimonio y posesionando como la de distribuidores del mejor calzado de seguridad.

VISIÓN

Ofrecer calzado de seguridad industrial de alta calidad, cumpliendo con las especificaciones de los principales sector de la industria ecuatoriana, contribuyendo a la concientización acerca de la importancia de la utilización de dispositivos de seguridad industrial.

2.7. MIX DE MARKETING

2.7.1. PRODUCTO

Como inicio podemos determinar el producto como las botas de seguridad industrial; aquellas que están fabricadas con los mejores materiales, permitiendo recubrir la zona del pie parcial o totalmente de la pierna. Contando con las diferentes marcas de Importación originarios del Brasil con sus tamaños, formas y estilos, que a su vez son adoptados a las características de nuestros posibles clientes.

Existen varias clases de zapatos de seguridad, entre ellos conocemos:

* *Con puntera protectora:* Se usan para proteger los dedos de la caída de grandes pesos. Las puntas son normalmente elaboradas de acero.

* *Conductores:* Son diseñados para disipar la electricidad, para evitar que se produzcan chispas estáticas. Se emplean en salas de operaciones de hospitales y en ciertas tareas de industrias de explosivos o donde se manejan sustancias altamente inflamables.

* *No productores de chispa:* Se fabrican excluyendo todo material de metal ferroso en su estructura, y en caso de que contenga punta protectora de metal, esta se recubre en chapas de material no ferroso.

* *Dieléctricos:* Fabricación de materiales con ausencia de todo tipo de metales, salvo en la punta protectora que sea bien aislada. Se emplea para trabajar en zonas donde existan algún riesgo eléctrico.

* *De fundición:* Es un botín diseñado con ligas elásticas a sus lados para evitar la entrada de chispas o rociados de metal fundido.

* *Calzado especial:* Usados en construcción son zapatos de suela reforzada o plantillas de metal flexibles para evitar el que los clavos lo traspasen. En lugares húmedos como en las fabricas de productos lácteos o fabricas de cerveza, son

efectivos los zapatos con suela de madera, para proteger a los pies mientras se camina sobre superficies calientes.

Figura Nº 4 – PARTES DE CALZADO DE SEGURIDAD

El producto esta compuesto básicamente por:

* *Cuero:* Exclusivamente piel vacuna curtida.

* *Poliuretano:* Resina sintética obtenida por condensación de poliésteres y caracterizada por su baja densidad.

* *Puntera:* Contrafuerte que se pone en la punta del zapato

* *Acero:* Aleación de hierro y carbono, en diferentes proporciones, que, según su tratamiento, adquiere especial elasticidad, dureza o resistencia.

* *Acero al carbono:* Aleación de composición química compleja. El aumento del contenido de carbono en el acero eleva su resistencia a la tracción, incrementa el índice de fragilidad en frío y hace que disminuya la tenacidad y la ductilidad.

* *Fibra de vidrio:* Material fibroso obtenido al hacer fluir vidrio fundido a través de una pieza de agujeros muy finos y al solidificarse tiene suficiente flexibilidad para ser usado como fibra.

* *Capellada*: Puntera contra fuerte en la punta del calzado.

* *Plantilla de acero:* Destinada a proteger la planta del pie del usuario contra objetos punzo-cortantes que puedan traspasar la suela del calzado

* *Plantilla higiénica*: Pieza delgada adaptable al interior del calzado, que se sitúa entre este y el pie del usuario y es desechable.

* *Forro de pala*: Pieza de material que forra la parte de un corte.

* *Forro interno:* pieza que recubre la parte interna del calzado muchas veces contiene un protector antibacterial que comprende un tratamiento bactericida.

* *Puntera*: Sección que cubre la parte delantera del calzado (puntera capellada).

* *Cambrillón:* Resorte de acero de 10 cm. de longitud y 1,5 cm. y se adapta a la forma del arco de la suela. Abarca desde la mitad del talón hasta el inicio de metatarso

  Como objeto de importancia presentaremos los diseños específicos en botas, dando importancia a los requerimientos de nuestros posibles clientes denotando algunos de los más demandantes.

  A continuación conoceremos las clases de botas requeridas por los trabajadores con sus diferentes y exclusivas formas y diseños.

CLASES DE BOTAS DE SEGURIDAD CON ESPECIFICACIONES

<u>BOTAS DE SEGURIDAD: MANUFACTURERA</u>

* *Botín de seguridad tipo B, Dieléctrico para 14.000 voltios acorde a normas internacionales*

* *Cuero: flor (vaqueta) curtido al cromo, con el acabado grabado (relax) o lisa, lengua tipo fuelle.*

* *Capellada: constituido de pala, caña y talón*

Figura Nº 5 – BOTA DE SEGURIDAD MANUFACTURERA

- *Forro: con tejido de jersey doblado con espuma en PU de 3 mm, cierre con cordón de algodón en el color del calzado.*

- *Forro de caña: interno en nylon agujado.*

- *Forro da pala: en material no tejido en poliéster altamente absorbente e desorvente, con tratamiento ante bactericida.*

- *Ojetes: en latón en el color del calzado.*

- *Plantilla de montaje: en material no tejido, montada en el sistema strobel.*

- *Plantilla higiénica: en EVA micro perforado con tratamiento ante hongos.*

- *Cambrillón: en nylon.*

- *Puntera: en acero carbono 1045, con espesor de 1,5mm y pintura electrostática ante corrosiva, acolchada con espuma de látex con espesor de 3mm.*

- *Suela: en poliuretano (PU) doble densidad ante deslizante (transparente), con el sistema de absorción de impactos (de no mínimo 32 (Joules)*

Joules: relativo a la energía que disipa un material por el que circula corriente eléctrica

CARACTERÍSTICAS DE LA INDUSTRIA:

Por ser dieléctrica y resistente a los hidrocarburos, la hace una bota que además de su bonito diseño, representa un calzado ideal para cualquier tipo de actividad, en casi cualquier área. Operadores de Maquinaria, Supervisores de Operaciones, un calzado resistente a operaciones de tipo forzado.

BOTAS DE SEGURIDAD: CONSTRUCCIÓN

Botín de seguridad tipo B. Uso dieléctrico hasta los 14.000, pero certificado hasta los 21.000 voltios.

- *Cuero*: Cuero (vaqueta) flor curtido al cromo con estampa relax (grabado), hidrófuga, con acolchado sencillo acolchado

(cojín) en la zona del tobillo en carnaza con espuma en PU de 10 mm colores: blanco, negro, marrón, castor.

Figura Nº 6 – BOTA DE SEGURIDAD PARA CONSTRUCCIÓN

* *Solado*: Poliuretano (PU) en 2 densidades.
* *Plantilla:* De pala, caña, lengua y talón en cuero flor curtido
* Ojetes y ojales: en latón
* *Forro de pala*: En material no tejido de fibra
* *Plantillas de montaje*: en material no tejido batido resinado, montada en el sistema strobel y plantilla higiénica en EVA micro-perforado, con tratamiento ante hongos
* *Cambrillón:* en polipropileno.
* *Puntera*: true-line con espesor de +/- 3mm o en acero carbono 1045, resistencia a la compresión hasta 200j (JOULES), con espesor de 1,5mm
* *Pintura*: electrostática ante corrosiva, acolchada con espuma de látex,

* *Solado*: en poliuretano doble densidad, con perfil ante derrapante.

CARACTERÍSTICAS DE LA INDUSTRIA

Este tipo de calzado, es importante ya que su diseño cerrado permite protegerse de aquellos componentes corrosivos u otros, malos para la piel como es el cemento, la plantilla de acero evita cualquier tipo de perforación en muchos casos con los clavos.

BOTA DE SEGURIDAD: MINAS Y CANTERAS/PETROLERA

Calzado Tipo B, ante estática. Este producto posee Selo Conforto da ABNT, que indica que este calzado es altamente cconfortable.

Figura Nº 7 – BOTA DE SEGURIDAD PARA MINAS Y CANTERAS

* *Cuero*: flor (Vaqueta) grabado o lisa, curtida al cromo e hidrófuga, caña con goma elásticas laterales recubiertos en cuero, acolchado en espuma de PU de 10 mm en la zona del pecho del pie con colores: blanco, negro, marrón y castor.

* *Suela*: Antiestático en poliuretano (PU) en doble densidad, con perfil ante deslizamiento.

* *Forro de pala:* En material no tejido de fibra curtida compuesto de poliéster altamente absorbente y desorvente, con tratamiento ante bactericida.

* *Plantilla*: de montaje ante estática en material no tejido batido y resinado, montada en el sistema strobel.

* *Plantilla higiénica:* en EVA micro perforado, doblado en tejido con tratamiento ante hongos.

* *Puntera*: En acero carbono 1045, con espesor de 1,5 mm y pintura electrostática ante corrosiva, acolchada con espuma de látex con espesor de 3 mm.

* *Opcional*: Plantilla en acuerdo inoxidable de espesor de 1 mm, resistente a perforación.

CARACTERÍSTICAS DE LA INDUSTRIA

Este tipo de calzado para esta industria minera o petrolera, ayuda a protegerse de agentes físicos, químicos y biológicos, así como sus concentraciones o niveles de presencia, otros accidentes en manifiesto en este tipo de

trabajo, como incendios y explosiones, riesgos eléctricos, ventilación, etc.

BOTA DE SEGUIRIDAD: CALZADO FLEX ELECTRICISTA

Botín seguridad tipo B. Para uso dieléctrico hasta los 14.000 (pero certificado hasta los 21.000 voltios

* *Cuero:* Flor (vaqueta) curtida al cromo con estampa grabada (relax), lengua tipo fuelle y cojín en laminado de PVC acolchado con espuma en PU de 10 mm, colores: blanco, negro, marrón o castor.

* *Suela*: Poliuretano (PU) en 2 densidades, con perfil ante derrapante.

* *Capellada*: Constituida de pala, caña y talón forrado con tejido de jersey doblado con espuma en PU de 3 mm, cierre con cordón achatado en algodón en el color del calzado, con o sin remaches y ojetes en latón.

Figura Nº 8 – BOTA DE SEGURIDAD PARA ELECTRICISTA

* *Forro de caña*: En nylon doblado con espuma de PU de 3mm espalmada con tejido de Jersey.

* *Forro de pala*: En material no tejido de fibra corta, compuesto de poliéster altamente absorbente y desorbente, con tratamiento ante bactericida.

* *Plantilla de montaje*: En material no tejido batido resinado, montada en el sistema strobel.

* *Plantilla higiénica*: Micro-perforado, doblado en tejido de cretone con tratamiento ante hongos.

* *Cambrillón*: En polipropileno.

* *Puntera*: En true-line con espesor de +/- 3mm o en acero carbono 1045, con espesor de 1,5 mm y pintura electrostática ante corrosiva, resistencia a la compresión hasta los 200j (JOULES), acolchada con espuma de látex con espesor de 3mm.

Joules: relativo a la energía que disipa un material por el que circula corriente eléctrica

CARACTERÍSTICAS DE ESTA INDUSTRIA

Por sus características se proyecta, como un calzado muy versátil, ya que puede ser usado para operaciones básicas en áreas de riesgo como en operaciones donde se

manipulen artefactos eléctricos, así como también áreas donde existan derivados del petróleo.

BOTA DE SEGURIDAD: GANADERA / VARIAS

Botín de seguridad caña larga, con 325 mm de altura, y peso aproximado de 1.109,5 g (pié),

- *Cuero*: Vacuno, hidrofugado curtido al cromo y revestida (a prueba de agua).
- *Plantilla de Acero*: resistente a 200J;
- *Suela*: en caucho SBR
- *Capellada:* Constituido de pala, caña, cintas traseras y laterales
- *Antillamas:* Con acabado liso, espesor de 1,8 / 2 mm; e interior del calzado con una media grande (a prueba de agua)

Figura Nº 9 – BOTA DE SEGURIDAD PARA GANADERÍA Y VARIOS

* *Plantilla de montaje:* 1 Capa en cuero reconstituido y otra capa de fibras de madera aglomeradas compuestas estas piezas el espesor de 5mm, dejando la zona de la planta resistente a penetración.

* *Plantilla Higiénica:* En poliuretano (PU) con espesor de 4,0 mm con propiedades de absorción de impactos.

* *Plantilla de seguridad:* Plantilla en acero carbono inoxidable, con espesor de 1,1 mm, resistente a 200J.

* *Cocido:* Línea de fibra de aramida con gramatura, hilo de nylon nº 30

* Forro da Pala y Caña: En material sintético (now-woven), no tejido agujado, de fibras cortas con espesor de 2.3 mm.

* *Hilo*: De cocido en Kevlar nº 30.

* *Forro interno:* Compuesto por una membrana con tecnología de impermeabilidad selectiva y forro en tejido 100% poliéster, texturizado con tecnología de refrigeración (a prueba de agua).

* *Antiolas de calor:* Compuesto por un material sintético (now-woven) con tecnología de anti-olas de calor más el forro en tejido dupla fontura 100% poliéster, texturizado a aire con tecnología de refrigeración. Esta formación compone el interior del calzado, además posee las tecnologías *Smartec Air® ITM,* NOMEX® DuPont™.

* *Contra Fuerte*: En cuero reconstituido, termo-conformado, con espesor de 1,5 mm.

* *Cambrillón*: Cambrillón de acero talla, con huecos en las extremidades y un nervio central.

  Suela: En pieza única vulcanizada en caucho SBR, con diseño antirresbaladiza. Altura de deslice.

  CARACTERÍSTICAS EN LA INDUSTRIA:

  Ideal para trabajos en cualquier tipo de industria, es una bota ligera, resistente a la abrasión y trabajos exigentes como también por su acabado es muy relevante en la industria petrolera.

BOTA DE SEGURIDAD: CAÑA LARGA INDUSTRIA LACTEA

Calzado de Seguridad tipo C. Resistente a objetos cortantes o perforantes, resistencia a electricidad resistencia 600 W, Ante estática.

* *Cuero*: Cuero curtido al cromo, con espesor o emgomerada de 1.8 a 2.2 mm, caña de 190 mm de largo con forro en lana sintética, lengua en cuero tipo fuelle con cierre en velcro, grabado (relax) o liso.

Figura Nº 10 – BOTA DE SEGURIDAD PARA INDUSTRIA LACTEA

* *Forro de pala:* En material sintético no tejido agujado.

* *Hilo*: 100% Poliamida N.30.

* *Puntera*: Tru-line: Citoplástico activado a 200 ºC, aplicada al calor, espesor de 0,9 mm.

* *Polipropileno*: Plástica – nylon

* *Acero carbono*: 1045 espesor de 1,5 mm, pintura electrostática ante corrosiva, resistente al impacto de 200 J.

* *Contrafuerte*: En material Resinado termo conformado con espesor de 1.5 mm.

* *Plantilla de montaje*: No tejido 100% poliéster, agujado y resinado espesor 2.7 mm.

* *Cambrillón*: En polipropileno.

* *Plantilla higiénica*: En Acetato etílico de polivinilo (EVA), revestida de tejido tratado con bactericida espesor de 3 mm.

* *Suela*: Doble densidad en poliuretano (PU / Caucho).

* *Construcción*: Plantilla cocida al corte y inyectada directamente inyectado a la capellada.

* *Palmilla*: Acero.

CARACTERÍSTICAS DE LA INDUSTRIA

Resistente al frío, abrasión, grasa, productos químicos (detergentes, lavandinas, cloro, ácidos, etc.). Temperatura de 7 a 80 grados bajo cero. Contiene elevada protección de caucho sintético, que brinda mayor agarre y menor desgaste a la fricción. Diseñada especialmente para: industrial Láctea, frigoríficas, pesqueras entre otras.

BOTA DE SEGURIDAD: SELVA FLEX PA o CUERO LISO

Bota de seguridad: militar tipo C. Resistente hasta 14.000 voltios en suela de poliuretano, certificado y antiestático resistente de *100 KΩ A 1.000 MΩ.* Este material resiste hasta 1.400 N de compresión.

* *Cuero*: Flor (Vaqueta) curtida al cromo con acabado liso agujado, lengua tipo fuelle y caña confeccionados en lona

cruda en algodón impermeable en los colores, verde, marrón, negro o camuflado.

* *Suela*: Poliuretano/Caucho en doble densidad o Flex
* *Capellada:* Constituido de pala, ojetes y talón
* *Forro de pala*: En material no tejido compuesto de poliéster altamente absorbente y desorvente, con tratamiento ante bactericida.
* *Plantilla de montaje:* Anti perforación en tejido 100% poliéster, impregnado con resina de poliuretano, doblada con resina termoplástico.

Figura Nº 11 – BOTA DE SEGURIDAD MILITAR

* *Plantilla higiénica*: En EVA micro perforado con tratamiento ante hongos.
* *Puntera de composite:* e un material estrutural compuesto por resina plástica y refuerzo de fibras de vidrio resistente hasta 200j (JOULES), acolchado con espuma de látex.

- *Cambrillón*: en polipropileno.
- *Suela:* En poliuretano/caucho doble densidad, resistente hasta 300 grados centígrados y 20 bajo cero, con perfil ante.

CARACTERÍSTICAS DE LA INDUSTRIA

Resistente para trabajos pesados de tipo militar, o empresas de seguridad, por su estructura y acabado en lona permite más flexibilidad en las labores en manifiesto y previene cualquier tipo de accidente, permitiendo que los pies se encuentren seguros.

2.7.2. PLAZA

La casa matriz de la importadora estará situada en la ciudad de Guayaquil, así que el calzado importado llegará a esta ciudad, y posteriormente será enviado al cliente.

De acuerdo a las normas extranjeras NORMAS ASTM 2412 y ASTM 2413 que reemplazan a la NORMA ANSI, se procede a la evaluación de la mercancía dando inicio al trámite de exportación precedido del proceso de embalaje tiempo estimado (2 días).

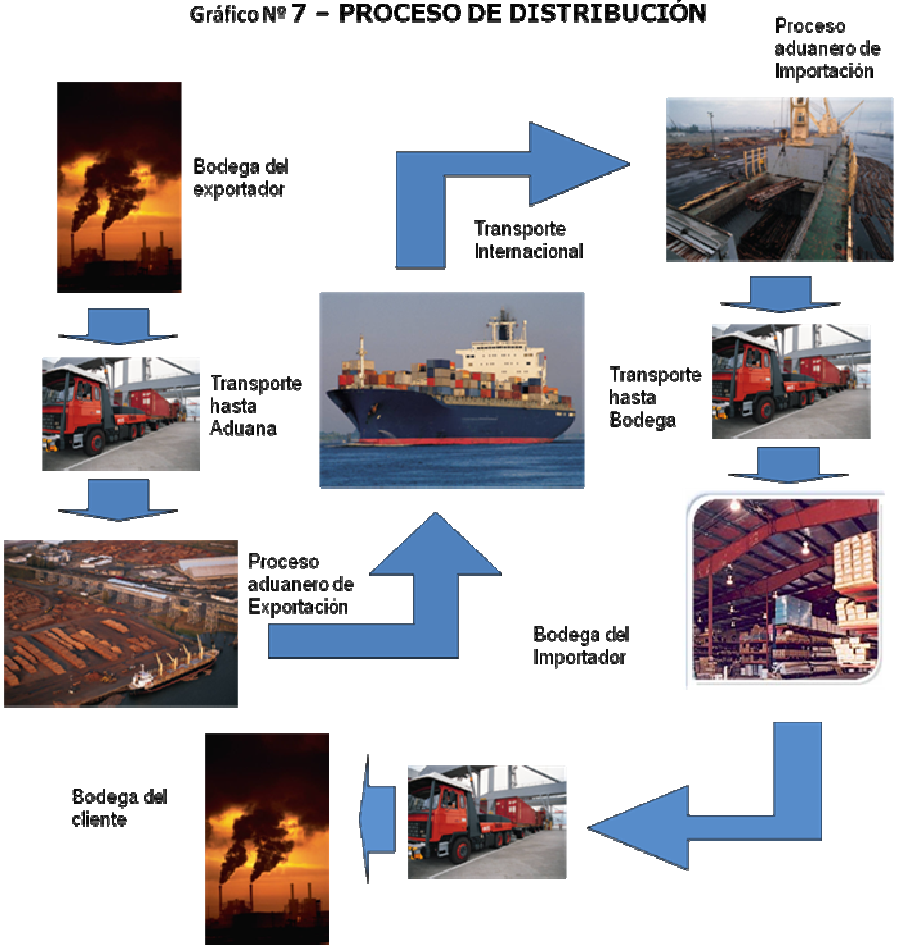
Luego de este transcurso se continúa con el envió tiempo estimado (1 día). Una vez que la mercancía llega al destino (recepción) en la cuidad de Guayaquil, se realizará el proceso aduanero de Importación (desaduanización) tiempo estimado

(13 días)**.** Después de dicho lapso se continúa con la transportación hacia la bodega del importador.

> **Norma ASTM 2413**, Dos nuevas normas internacionales de ASTM, F 2412 (Métodos de prueba para protección de los pies) y F 2413 (Especificación sobre requisitos de rendimiento para calzado de protección) reemplazan a la norma anterior, ANSI Z41 (Norma sobre calzado de protección personal), que ha sido retirada. Las dos nuevas normas de ASTM estarán bajo jurisdicción del Comité F13 de ASTM sobre calzado.
>
> **Norma ANSI** (American National Standard Institute). Instituto Nacional Americano de Normalización. Es el representante de Estados Unidos en la ISO. Constituida por: Fabricantes, Proveedores de servicios de comunicación al público, Agencias gubernamentales, Asociaciones de usuarios u Otras organizaciones interesadas en temas de comunicación

En caso de que el pedido deba ser entregado fuera de la ciudad, inicialmente el envío se realizará mediante Servientrega, ya que razones de costo en principio no se adquirirá un camión, esta inversión se hará más adelante, dependiendo de la demanda. El servicio de Servientrega tiene un costo aproximado de USD$ 0.70 por kilo (considérese que un par tiene un peso de 1.076 kilos).

Gráfico Nº 7 – PROCESO DE DISTRIBUCIÓN



Tal como se mencionó en el análisis de la demanda, las principales provincias del sector industrial ecuatoriano, según el volumen de empresas son: Guayas (43.99%), Pichincha (39.47%), Azuay (5.33%) y Manabí (3.09%), por lo que a estos destinos se entregará el calzado importado en mayor volumen y con mayor frecuencia.

2.7.3. PRECIO

Los precios dependerán del costo del calzado y de su importación. Como ya ha sido mencionado anteriormente,

nuestra importadora busca proveer calzado de seguridad industrial con las especificaciones que cada empresa necesite.

Por los motivos mencionados anteriormente los precios son variables, dependiendo de las características que cada empresa solicite.

Las especificaciones del calzado dependen de la industria en la cual va a ser empleada, de ahí tenemos que la bota utilizada en la industria manufacturera y en la de construcción tiene un costo aproximado de USD$ 11.70 por par, el costo de la bota para industria del suministro de energía tiene un costo alrededor de USD$ 13.25 y la más costosa es la del sector minero, cuyo coste asciende a USD$ 20.44.

A los costos mencionados anteriormente se les debe agregar el gasto de transporte, seguro y arancel.

Dados los costos mencionados anteriormente los precios para los diferentes sectores de acuerdo a las especificaciones del sector son los mencionados en la siguiente tabla:

Tabla Nº 16 – PRECIOS

SECTOR	PRECIO UNITARIO
CONSTRUCCIÓN	33,29
MANUFACTURA	33,36
MINERÍA	47,70
ELECTRICIDAD	35,85

Elaborado por: Andrea Parrales

2.7.4. PROMOCIÓN

El nombre de la Importadora será MOPAV, a continuación presentamos su logotipo:

Figura Nº 12 – LOGOTIPO

Para el lanzamiento de la Importadora se ha planeado realizar un coctel, al cual asistirá el representante de nuestros proveedores, junto con nuestros clientes potenciales a un costo aproximado de USD$ 600.

Como cliente potencial se invitará a los Gerentes de Planta, Recursos Humanos, etc. de las empresas a las cuales queremos ofrecer el calzado de seguridad.

El representante por su parte hará una exposición de las características del producto, mostrará la tecnología de las instalaciones de la fábrica, etc. y traerá muestras para que los clientes las puedan apreciar.

Por otra parte se piensa promocionar el producto asistiendo a Ferias Industriales, concienciando acerca del beneficio

del producto en cuestión y mostrando los tipos de diseños, componentes y características en su fabricación, el costo del stand de la feria tendrá un costo aproximado de USD$ 1,000.00.

Figura Nº 13 – AFICHE CAMPAÑA

Así también se buscará aparecer esporádicamente en revistas las revistas Industriales con sus secciones dedicadas a los trabajadores y operadores, mediante las cuales se podrá ostentar la nueva propuesta en diseños específicos y dando a conocer los beneficios de la utilización del calzado de seguridad industrial, el costo aproximado por un cuarto de página es de USD$ 300.00, se espera aparecer en la revista unas cuatro veces al año, en las fechas de mayor rotación de dispositivos de seguridad.

Figura Nº 14 – ANUNCIO PRENSA

Otro punto importante, es que se buscará el patrocinio del Ministerio de Trabajo para impulsar una Campaña de Concienciación acerca de la utilización de los dispositivos de seguridad industrial, que se titulará: "APOSTANDO POR UNA INDUSTRÍA MAS SEGURA".

2.8. ANÁLISIS FODA

2.8.1. FORTALEZAS

* Requerimiento específicos

  A diferencia del mercado del Calzado Industrial existente, encontramos la opción de que sea el cliente quien elija la característica y modelo ajustado a sus necesidades, encontrando una oportunidad en este comercio, para poder competir con las existencias encontradas.

* Disponibilidad del calzado

  Por lo general en nuestro mercado, son pocas las empresas dedicadas a la fabricación e importación de calzado de seguridad, por lo tanto, por medio de este proyecto buscamos incrementar la comercialización de este tipo de bien e impulsar el uso del mismo.

* Garantía de producto

  Calzado de buena calidad capaz de soportar los fuertes trabajos contando con las normas **ASTM 2413** que certifican la buena calidad de fabricación extranjera. Con previa conocimiento de las características de cada cliente se entrega el calzado específico directamente con la aprobación para comenzar la comercialización.

2.8.2. OPORTUNIDADES

* Disposición de los clientes a comprar las botas

  Existen escasas Importadoras en nuestro medio, las cuales son poco conocidas relativamente, por el mercado Industrial; por lo tanto si se ofrece una amplia gama de calzado, de acuerdo a las especificaciones del cliente, podremos contar con su aceptación.

* Requerimientos internacionales

  Para poder trabajar con empresas del exterior, las empresas nacionales necesitan cumplir con estrictos requerimientos de calidad, entre los cuales se incluye la dotación de dispositivos de seguridad a los empleados.

* Mejor rendimiento de trabajadores
  Un trabajador mejorará su rendimiento si considera que su trabajo es valorado y se encuentra un buen ambiente de trabajo.

2.8.3. DEBILIDADES

* Fuerza de Distribución
  Inicialmente la empresa deberá buscar a sus clientes fuera de la ciudad, donde se localiza este tipo de industria, lo cual hará que se incurra en costos de movilización.

* Reconocimiento de la Importadora
  El proyecto se lanza al mercado sin poder saber cual será la aceptación del mismo, si dichas empresas responden a la necesidad de adquisición para sus elementos.

2.8.4. AMENAZAS

* Posibles entradas de otras Importadoras
  Estas podrían ser con precios más bajos o características modificadas.

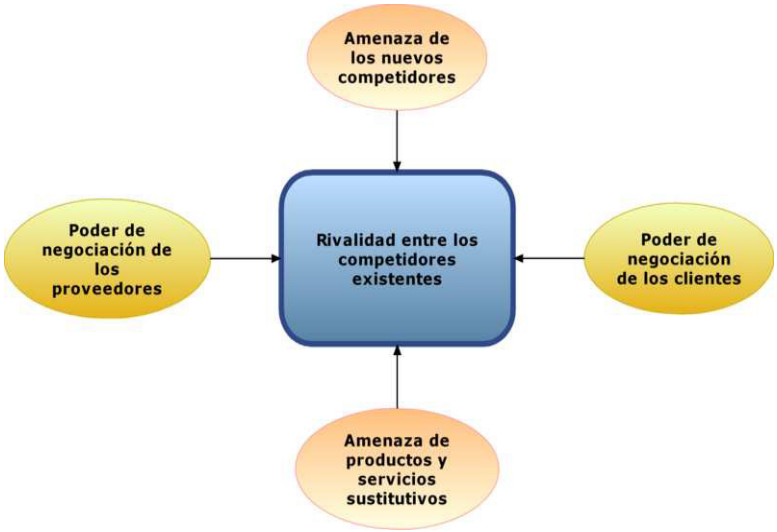
* Calzado de origen nacional
  Relativamente hacemos referencia a los fabricantes de calzado de seguridad industrial, aquellos que tienen trayectoria dentro del mercado nacional.

* Aranceles

  La política arancelaria actual de la resolución del SALVAGUARDIA, nos obliga el pago de $10 por calzado, lapso de un año, este puede cambiar con una nueva resolución.

  SALVAGUARDIA: En la resolución 466 del COMEX se establece una salvaguardia por balanza de pagos de aplicación general y no discriminatoria a las importaciones provenientes de todos los países con que Ecuador tiene acuerdos comerciales vigentes, que reconocen preferencias arancelarias con el carácter de temporal y por el periodo de un año". La resolución indica que se aplicará un recargo adicional de 10 dólares al arancel actual para la importación de mercancías del sector del calzado y de la cerámica, y de 12 dólares para el sector textil.

2.9. MODELO DE PORTER



2.9.1. BARRERAS DE ENTRADA

La amenaza de entrada de nuevos competidores es relativamente baja debido a que no hay restricciones gubernamentales específicamente para la constitución de distribuidoras de calzado, aunque las barreras arancelarias son significativas; tampoco se requiere de una alta inversión inicial ya que no se necesita adquirir ningún tipo de maquinaria, por lo que existe la posibilidad de que nuevos competidores ingresen al mercado con nuevos recursos y con nuevas ofertas para apoderarse de nuestra porción del mercado.

2.9.2. RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES

La rivalidad entre los competidores es bastante baja ya que no existen muchas compañías dedicadas a la distribución de calzado de seguridad con requerimientos específicos, y los costos fijos no son muy elevados ya que estos corresponden a los sueldos y servicios básicos de la oficina, pero por otro lado existen varias compañías que distribuyen un calzado de seguridad estandarizado que no tiene características específicas, pero si puede satisfacer las necesidades más básicas de los clientes.

2.9.3. AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

Existe una variedad de calzados sustitutos pero no son considerados fuertes ya que ha diferencia de estos, nuestra Importadora fabrica los calzados con diseños específicos y

características diferentes de acuerdo a lo requerido por cada cliente. Pero se debe considerar que los existe la posibilidad de que un zapato normal sea modificado mediante la instalación de una puntera de acero.

2.9.4. PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES

En este caso los proveedores son los fabricantes del calzado y los que proveen la materia prima para su fabricación Nuestros proveedores, son fabricantes extranjeros, los mismos que están interesados en expandir su cartera de clientes en otros países por lo que consideramos que difícilmente se coludirán, o se integraran hacia adelante.

2.9.5. PODER DE NEGOCIACIÓN DE COMPRADORES

La distribución de calzado de seguridad específico no es muy común a nivel nacional, por lo que los clientes que requieran de características específicas en sus dispositivos de seguridad no tienen muchas opciones al momento de elegir su proveedor, por otro lado un calzado manufacturado especialmente de acuerdo a sus necesidades, le resultará más conveniente.

2.10. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO

Con la información recopilada en el estudio de mercado, encontramos que el mercado necesita un proveedor de calzado de seguridad industrial que se encuentre en capacidad de

ofrecer calzado con todas las especificaciones requeridas dependiendo del sector.

Hemos encontrado que al momento hay distribuidores de calzado de seguridad industrial, ya sean productores nacionales o importadores, pero muy pocos ofrecen una amplia gama de especificaciones en su calzado.

Los diferentes proveedores ofrecen calzado de seguridad pero o son incapaces de atender eficientemente las necesidades de los diferentes sectores industriales.

Toda compañía necesita dotar a sus empleados de dispositivos de seguridad industrial, entre los cuales se encuentra el calzado, para alcanzar mayor competitividad a nivel internacional, cumplir las normas de calidad y salvaguardar la integridad física de sus trabajadores dependiendo de su actividad por lo que encontramos que se necesita de un proveedor que satisfaga esa necesidad.

Si comparamos la oferta de calzado de seguridad industrial del 2008 (475462 pares de calzado anualmente) con la estimación de la demanda de calzado considerando el crecimiento de la Producción Interna Bruta del 2008, 2.6%, sobre la demanda del 2007 es decir 496060, podremos observar que se exigen 20598 pares adicionales para satisfacer la demanda de ese año por completo.

Sin embargo, hemos considerado que nuestros esfuerzos pueden abarcar solo el 40% de esta demanda, por lo que distribuyendo esta cantidad entre los porcentajes de

participación de la industria, tenemos la siguiente proyección de ventas:

Tabla Nº 17 - PROYECCIÓN DE VENTAS

	2009	2010	2011	2012	2013
Manufactura	6468	6980	7532	8128	8771
Construcción	1071	1210	1368	1546	1747
Minas y Canteras	359	409	466	532	606
Electricidad	341	379	422	469	522
Total	8239	8979	9788	10675	11646

Elaboración: Denisse Avegno

3. ORGANIZACIÓN Y OPERACIÓN

3.1. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y OPERATIVOS

DEL PROCESO DE VENTAS

En el proceso de venta de esta empresa si efectuarán diferentes actividades, las cuales se mencionan a continuación:

El departamento de ventas buscará oportunidades en las principales ciudades del sector industrial ecuatoriano, ofreciendo a los clientes potenciales las ventajas de la utilización de los equipos de seguridad y del calzado importado, en particular.

El cliente por su parte indicará al vendedor los procesos que su empresa realiza, con lo cual se determinarán las principales necesidades de la empresa, con lo que el vendedor estará en

capacidad de establecer cuales son las especificaciones que deberá incluir el calzado de la empresa compradora.

De acuerdo a las especificaciones y el volumen del pedido, el vendedor extenderá una cotización para que sea analizada por el cliente. A la par de esto, se propondrá también la forma de pago.

Por otro lado los datos del cliente serán analizados, es decir se verificará la existencia de la empresa compradora, y la capacidad de pago de la misma dependiendo del volumen del pedido.
Una vez que el cliente envíe su solicitud, el departamento de compras se encargará de comunicarse con el proveedor en el exterior para hacer el pedido según lo acordado con el cliente, con lo cual el proveedor procederá a manufacturar el calzado requerido y a enviarlo a nuestro país.

Luego de que el producto sea enviado el mismo departamento de compras se encargará de todos los trámites requeridos para la desaduanización. Posterior a la desaduanización de la mercadería el personal de bodega retirará la mercadería y la entregará al cliente, o la almacenará según el caso.

El departamento financiero en conjunto con el departamento de ventas, efectuarán la cobranza. Por otra parte el departamento financiero se encargará de la contabilidad de la empresa, manejo de cuentas, pago de tributos, pago a proveedores y empleados.

Finalmente el vendedor, se encargará de efectuar un seguimiento a los clientes, de acuerdo a la temporalidad o a los nuevos procesos que estén implementando que requieran del calzado de seguridad. Adicionalmente buscará nuevas oportunidades y promociones.

DE LA INSTALACION DE LAS OFICINAS

Como se había mencionado anteriormente, la casa matriz de la importadora se localizará en la ciudad de Guayaquil, donde se instalará la oficina que contará con los departamentos necesarios para desarrollar las actividades mencionadas en apartado anterior, acerca del proceso de ventas.

Para la oficina, se alquilará un local por un canon mensual de aproximadamente USD$ 300.00, el mismo que será equipado según se detallará más adelante, de acuerdo a las necesidades de cada departamento.

Inicialmente, se espera contar con nueve empleados, con lo cual el gasto mensual para servicio básicos de la oficina, se ha estimado de la siguiente manera: USD$ 30.00 para el servicio de agua, USD$ 50.00 para el servicio telefónico, USD$ 30.00 de consumo de energía eléctrica, y USD$ 45.00 para el servicio de internet.

Los empleados antes mencionados se distribuirán en cinco departamentos, para los cual se necesitará adquirir los muebles detallados a continuación: tres escritorios tipo L a un costo aproximado de USD$ 300.00 cada uno, uno gerencial por USD$ 250.00; adicionalmente, ocho sillas para escritorio por alrededor de USD$ 30.00 cada una, y cinco sillas de espera por USD$ 8.00 cada una; también se requerirá de dos archivadores por un precio estimado de USD$ 50.00 cada uno.

Para equipar la oficina, se requerirá de cuatro computadoras por alrededor de USD$ 600.00 cada una, cuatro teléfonos por USD$

20.00 cada uno; una impresora multifunción por aproximadamente USD$ 250.00 y dos impresoras básicas por USD$ 60.00 cada una.

Para gastos de insumos y otros se destinará USD$ 100.00.

3.2. PLANTEAMIENTO DE LA ORGANIZACIÓN JURÍDICO-ADMINISTRATIVO

Para la organización jurídica de la empresa, se requerirá de un cuerpo legal integrado por un abogado que esté en defensa de los intereses de la importadora y sus integrantes, tanto para su establecimiento, como para el desarrollo de todas sus actividades.

Inicialmente, no se considera que sea necesario el establecimiento de un departamento legal, pero en su defecto, si se necesitará de asesoría legal para en principio para la el establecimiento de la importadora y posteriormente para la revisión de contratos y demás trámites legales de la compañía.

Se ha considerado conveniente que un abogado, revise el documentación legal de la empresa una vez al semestre con el objeto de revisar carteras vencidas, contratos, etc. Esto tendrá un costo de USD$ 500.00.

A través de este asesor se buscará mantener en orden todos los permisos requeridos, efectuar trámites legales eficientemente y afrontar todo tipo de situaciones que se presentaren en el desarrollo de las actividades de la empresa.

Así también, el asesor prestará asesoramiento en el ámbito del seguro con especial atención de la responsabilidad patrimonial de la

administración y el orden civil, especialmente haciendo referencia a los siniestros de RC (Responsabilidad Civil) y recobro de cantidades adeudadas por los clientes.

La labor de este asesor externo, contempla todos las fases de proceso vía administrativa: reclamaciones o transacciones extrajudiciales asistencia ante los jurisdicciones contenciosa administrativa.

Entre los factores realizados en este sistema judicial tenemos:

- Servicios de Información y gestión
- Servicio de envió y notificaciones
- Servicio de localización de atestados
- Seguimiento judicial
- Servicios de Registro Oficial
- Servicio de Gestión ante los JPT (Jefatura Provincial de Tránsito)
- Diligencia de recuperación ante DGP (Delegación General de Policía)

3.3. PERSONAL Y CAPACITACIÓN

FUNCIONES Y SUELDOS

Inicialmente, se requerirá de 9 empleados repartidos entre los cinco departamentos mencionados a continuación:

- Gerencia General
- Departamento de Ventas
- Departamento Financiero
- Departamento de Compras

- Bodega

Los empleados se distribuirán de la siguiente manera: un Gerente General, dos vendedores, tres personas en el departamento financiero, dos en el departamento de compras y dos en la bodega.

La Gerencia General deberá tener conocimientos previos de administración y comercio internacional, se encargará inicialmente del reclutamiento de nuevos empleados y en general de supervisar las actividades de los demás departamentos. Se estima un sueldo mensual de USD$ 800.00 para esta plaza.

El Departamento Financiero estará integrado por un Contador General y un Asistente Contable, sus funciones abarcan, la contabilización de todas las transacciones, el manejo de las cuentas, cobranza, manejo de nómina, pago a proveedores y cumplimiento de obligaciones tributarias. Para sus sueldos de estima USD$ 550.00 para el Contador y USD$ 270.00 para el Asistente.

El Departamento de Ventas, estará integrado por dos vendedores, que se encargará de manejar la cartera de clientes, que mediante visitas a las principales ciudades del sector industrial ecuatoriano, promocionarán los beneficios de la utilización del calzado de seguridad importado, atrayendo nuevos clientes, y, haciendo el seguimiento y la cobranza respectiva a los clientes habituales. El sueldo básico de los Ejecutivos de Ventas será de USD$ 260.00, adicionalmente se les dará USD$ 100.00 por concepto de movilización y un 2% del valor de la venta como comisión.

El Departamento de Compras, contará con dos personas que básicamente se contactarán con el proveedor para hacer el pedido y

posterior a eso, se encargarán de todos los trámites aduaneros y las relaciones con el Agente Aduanero. Para el personal de compras se ha establecido un sueldo de USD$ 260.00.

En Bodega, habrá dos personas que se encargará de la mercadería desde el retiro de la aduana, hasta la entrega al cliente, incluyendo la etapa de revisión y almacenamiento. El sueldo del personal de bodega se ha establecido en USD$ 250.00.

Adicional al equipo de planta se requerirá también de los siguientes colaboradores externos:

Agente Aduanero: Trabajará en conjunto con el Departamento de Compras ejecutando todas las gestiones que se requieran dentro de la aduana para la importación del calzado. Sus honorarios ascenderán a USD$ 200.00 por trámite.

Abogado: Inicialmente de encargará del trámite para la constitución de la importadora y posteriormente brindará asesoría legal para la elaboración de contratos, recuperación de cartera, y demás situaciones. Sus honorarios ascenderán a USD$ 500.00 aproximadamente por la asesoría en la constitución de la empresa; y alrededor de USD$ 500.00 más por revisiones de contratos y otros varios una vez cada seis meses.

Auditor Externo: Periódicamente efectuará los controles necesarios para mantener el buen mantenimiento de la institución. Sus servicios serán requeridos dos veces al año y sus honorarios ascenderán a USD$ 500.00 por cada auditoría.

Analista de Sistemas: Para el mantenimiento de los equipos de computación, se requerirá de sus servicios una vez cada dos meses por a un valor de USD$ 20.00.

CAPACITACIÓN

Para la capacitación de los empleados se ha establecido que se dará dos cursos anuales por empleado, los mismos que serán dictados por el SECAP (Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional). Actualmente los cursos del SECAP tienen un costo de USD$ 35.00 por curso, por persona.

Para el primer año se dictarán los siguientes cursos según el cargo:

Gerente General:

1. Administración Gerencial para Pequeñas Empresas
2. Estrategia de Negocios

Departamento Financiero:

1. Tributación Fiscal y Facturación
2. Gestión Microempresarial

Departamento de Ventas:

1. Ejecutivo de Ventas
2. Estrategia de Negocios

Departamento de Compras:

1. Técnicas de Compras
2. Trámites de Importación

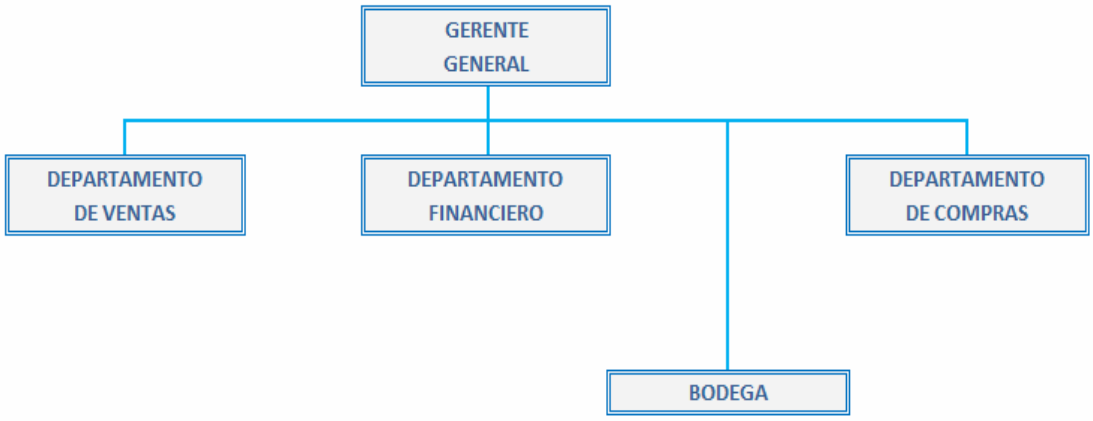
Bodega:

1. Organización y Sistemas de Almacenamiento
2. Administración de Bodegas

Todos lo antes mencionado se dará principalmente para mantener actualizado el conocimiento de los empleados de acuerdo a sus labores, a fin de mantener un ambiente de gente ágil y con conocimientos frescos que permitan la mejora continua de la empresa.

3.4. ORGANIGRAMA GENERAL

Gráfico Nº 8 – ORGANIGRAMA GENERAL



3.5. CONTROLES INTERNOS

En la parte de controles internos, en cada una de las áreas existirá un jefe responsable, el mismo que se encargará de coordinar todas las funciones dentro de su departamento.

Así mismo, los jefes de cada departamento se reportarán con el Gerente General, quién dará la aprobación final a cada negocio. La única firma autorizada para suscribir contratos o girar cheques será la del Gerente General.

Adicionalmente, vamos requerir los servicios de un Auditor Externo semestralmente para que realice una revisión del funcionamiento de la empresa.

Con respecto a las empresas proveedoras, el departamento de compras será el encargado de verificar que la bota enviada por el proveedor cumpla con los requerimientos de calidad establecidos.

4. EVALUACIÓN FINANCIERA

4.1. COSTE DE OPORTUNIDAD

Considerando que el costo de oportunidad corresponde al beneficio dejado de percibir cuando se abandona la opción de invertir en otro negocio. Podemos describir nuestro costo de oportunidad como los intereses que dejamos de percibir por depositar el capital social en un Depósito a Plazo. Por ejemplo, si realizáramos éste depósito con Pacificard a 360 días, recibiríamos al final del primer año el 4.25% de nuestra inversión y si reinvirtiéramos recibiríamos USD $903.58 al finalizar 5 años.

Adicionalmente, la ejecución de este proyecto implicaría la obtención de un préstamo bancario, a una tasa de 11.23%. Y de esta forma incurriríamos en un desembolso innecesario si no realizáramos el

proyecto; éste desembolso representa USD $2316,27 para el pago de intereses durante lo 18 meses.

4.2. INVERSIÓN

Dado que la empresa se dedica básicamente a la distribución de calzado de seguridad, sin realizar ninguna transformación al producto, no se deberá invertir en ningún tipo de maquinaria.

Por otro lado debemos considerar la adquisición de un camión, el cual si tendría gran utilidad al momento de la distribución del producto, pero hemos considerado que inicialmente no se invertirá en uno hasta tener una idea más clara de las exigencias del mercado, por lo que en principio el transporte se hará mediante la contratación de los servicios de Servientrega.

Sin embargo se debe considerar que para la instalación de la empresa se requerirá de una oficina la cuál será alquilada, y requerirá de muebles y equipos para que los empleados puedan desarrollar sus actividades con la mayor eficiencia posible, por lo que a continuación mencionamos los ítems y su valor.

Tabla Nº 9 - INVERSIÓN INICIAL

DETALLE	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
MUEBLES DE OFICINA			
ESCRITORIOS "TIPO L"	3	$ 350,00	$ 1.050,00
ESCRITORIO GERENCIAL	1	$ 250,00	$ 250,00
SILLAS OFICINA	8	$ 30,00	$ 240,00
SILLAS DE ESPERA	5	$ 8,00	$ 40,00
ARCHIVADORES	2	$ 50,00	$ 100,00
EQUIPO DE OFICINA			
COMPUTADORES	4	$ 600,00	$ 2.400,00

TELÉFONOS	4	$ 20,00	$ 80,00
IMPRESORA MULTIFUNCIÓN	1	$ 250,00	$ 250,00
IMPRESORAS	2	$ 60,00	$ 120,00
TOTAL			**$ 4.530,00**

Elaborado por: Yliana Moreira

En los valores arriba mencionados se incluyen los muebles y equipos para la oficina a los cueles se hizo mención en el Estudio Organizacional.

Adicional a esto se estima que el valor del alquiler del local de la oficina será de USD$ 300.00 por lo que el depósito por la garantía del mismo será de USD$ 600.00. Así también se incurrirá en algunos gastos por la instalación de la importadora, lo que se detalla a continuación.

Tabla Nº 18 - GASTOS INICIALES

DETALLE	VALOR
ASESORIA LEGAL	$ 500,00
INSTALACIÓN EQUIPO COMPUTACIÓN	$ 20,00
COCTEL DE LANZAMIENTO	$ 600,00
SUMINISTROS	$ 100,00
TOTAL	**$ 1.220,00**

Elaborado por: Yliana Moreira

4.3. FINANCIAMIENTO

Para poder constituir la Importadora de Calzado de Seguridad Industrial es necesario hacer algunos desembolsos de efectivo, ya sea para la adecuación de las instalaciones de la empresa, gastos de constitución, pago de roles o gastos por las importaciones del primer mes.

Los socios harán un aporte de USD$ 15,000.00 de sus fondos personales, con los cuales se estima que se podrán cubrir los gastos de la instalación de la empresa, pero por otro lado se deben considerar los costos generados por la primera importación.

De acuerdo a la información obtenida de nuestros proveedores, sabemos que durante el primer año del negocio, por políticas de la empresa manufacturera del calzado, no tendremos ningún crédito, por lo que los pagos se harán de contado.

Por los motivos antes mencionados se ha buscado ampliar nuestra disponibilidad de efectivo, mediante la obtención de un crédito. Cabe recalcar que al el sector bancario está incrementando las restricciones para la entrega de créditos pero hemos hecho presentado una propuesta al Banco Procredit, la misma que ha sido considerada factible por el oficial de cuenta.

Los plazos se han reducido a 18 meses, y en esta institución los montos van desde USD$ 20,000.00, por lo que propusimos un préstamo de USD$ 24,000.00 a 18 meses plazo con una tasa del 11.23%.

A continuación detallamos la tabla del préstamo:

Tabla Nº 19 - PRESTAMO BANCARIO

INSTITUCIÓN FINANCIERA	PROCREDIT
MONTO	$ 20.000,00
TASA	11,23%
NUMERO CUOTAS	60
CUOTA MENSUAL	$ 1.215,00
INICIO DE CALCULOS	31-mar-10

TABLA DE AMORTIZACION

PERIODO	VECIMIENTO	CUOTA	INTERES	AMORTIZACION	CAPITAL AMORTIZADO	CAPITAL VIVO
0						$ 20.000,00
1	30-abr-10	$ 1.215,00	$ 187,17	$ 1.027,83	$ 1.027,83	$ 18.972,17
2	31-may-10	$ 1.215,00	$ 183,47	$ 1.031,53	$ 2.059,36	$ 17.940,64
3	30-jun-10	$ 1.215,00	$ 167,89	$ 1.047,11	$ 3.106,47	$ 16.893,53
4	31-jul-10	$ 1.215,00	$ 163,37	$ 1.051,63	$ 4.158,10	$ 15.841,90
5	31-ago-10	$ 1.215,00	$ 153,20	$ 1.061,80	$ 5.219,90	$ 14.780,10
6	30-sep-10	$ 1.215,00	$ 138,32	$ 1.076,68	$ 6.296,58	$ 13.703,42
7	31-oct-10	$ 1.215,00	$ 132,52	$ 1.082,48	$ 7.379,06	$ 12.620,94
8	30-nov-10	$ 1.215,00	$ 118,11	$ 1.096,89	$ 8.475,95	$ 11.524,05
9	31-dic-10	$ 1.215,00	$ 111,44	$ 1.103,56	$ 9.579,51	$ 10.420,49
10	31-ene-11	$ 1.215,00	$ 100,77	$ 1.114,23	$ 10.693,74	$ 9.306,26
11	28-feb-11	$ 1.215,00	$ 81,29	$ 1.133,71	$ 11.827,45	$ 8.172,55
12	31-mar-11	$ 1.215,00	$ 79,03	$ 1.135,97	$ 12.963,42	$ 7.036,58
13	30-abr-11	$ 1.215,00	$ 65,85	$ 1.149,15	$ 14.112,57	$ 5.887,43
14	31-may-11	$ 1.215,00	$ 56,93	$ 1.158,07	$ 15.270,64	$ 4.729,36
15	30-jun-11	$ 1.215,00	$ 44,26	$ 1.170,74	$ 16.441,38	$ 3.558,62
16	31-jul-11	$ 1.215,00	$ 34,41	$ 1.180,59	$ 17.621,97	$ 2.378,03
17	31-ago-11	$ 1.215,00	$ 23,00	$ 1.192,00	$ 18.813,97	$ 1.186,03
18	30-sep-11	$ 1.197,13	$ 11,10	$ 1.186,03	$ 20.000,00	$ 0,00

Elaborado por: Yliana Moreira

Consideramos que en los primeros meses no se efectuaran muchas importaciones debido a que como se ha mencionado en el Análisis de la Demanda, la temporada es generalmente baja, y que estaremos en una etapa de introducción en a que recién deberemos ganar clientes.

Hemos estimado que para importar alrededor de 800 unidades incurriremos en un costo de aproximadamente USD$ 25,000.00 los cuales deberán ser pagados de contado, para lo cual servirá el flujo obtenido con el préstamo.

4.4. GASTOS (SIN INCLUIR VENTAS)

Los gastos de la importadora que no se deben a las ventas básicamente se deben a pago de sueldos y honorarios, y, servicios básicos, estos son desembolsos en los que se incurre independientemente del volumen de venta.

Tabla Nº 20 - SUELDOS Y HONORARIOS

GASTO MENSUAL			
CARGO	**SUELDO**	**MOVILIZACION**	**COMISIONES**
GERENTE GENERAL	$ 800,00		
CONTADOR	$ 550,00		
ASISTENTE CONTABLE	$ 270,00		
VENDEDOR 1	$ 260,00	$ 100,00	2%
VENDEDOR 2	$ 260,00	$ 100,00	2%
ASISTENTE DE COMPRAS 1	$ 260,00		
ASISTENTE DE COMPRAS 2	$ 260,00		
BODEGUERO 1	$ 250,00		
BODEGUERO 2	$ 250,00		
GASTO FIJO MENSUAL	**$ 3.160,00**	**$ 200,00**	
GASTO VARIABLE MENSUAL			**2%**

GASTO TRIMESTRAL	
DETALLE	**VALOR**
REVISIÓN DE SITEMAS	$ 20,00
GASTO FIJO SEMESTRAL	**$ 20,00**

GASTO SEMESTRAL	
DETALLE	VALOR
AUDITORÍA	$ 500,00
GASTO FIJO SEMESTRAL	**$ 500,00**

Elaborado por: Yliana Moreira

Adicional, a los gastos antes mencionados por los empleados, también se incurre en el gasto de capacitación, los cursos tienen un costo de USD$ 35.00 por persona, y la empresa pagará dos cursos anuales por empleado, por lo que el Gasto Anual de Capacitación será de USD$ 630.00.

Tabla Nº 21 - ARRIENDO Y SERVICIOS BÁSICOS

GASTO MENSUAL	
CONCEPTO	**VALOR**
ALQUILER OFICINA	$ 300,00
AGUA	$ 30,00
TELÉFONO	$ 50,00
ELECTRICIDAD	$ 30,00
INTERNET	$ 45,00
SUMINISTROS	$ 100,00
GASTO FIJO MENSUAL	**$ 555,00**

Elaborado por: Yliana Moreira

4.5. PRECIO Y COSTOS DE VENTAS

A continuación se detalla la información acerca de los costos y gastos considerada para la fijación del precio por par de botas de seguridad de acuerdo al sector en que la empresa compradora desarrolla sus actividades.

Costo: Valor cobrado por el proveedor por cada para de botas.

Flete: Gasto por transportar el calzado desde el país del proveedor al nuestro, corresponde USD$ 2,25 por par.

Seguro: Corresponde al 0,56% del costo.

CIF (Cost, Freight and Insurance): Incluye el valor del costo, flete y seguro.

Advalorem: Se calcula del 30% del valor CIF.

Fodinfa: Corresponde al 0,50% del valor CIF.

Salvaguardia: USD$ 10 por par. Aplicable solo hasta enero del 2010.

IVA (Impuesto al Valor Agregado): Corresponde al 12% del valor CIF más el Advalorem, el Fodinfa y la Salvaguardia.

Gasto: Ya que todos los ingresos de la importadora provienen de la venta del calzado; este corresponde a un cálculo efectuado del valor total de gastos anuales (sueldos, honorarios, servicios básicos, etc.) dividido para el número de pares proyectados para ser vendidos durante el año; se ha fijado en USD$ 9,19.

Comisión: Corresponde a la comisión del ejecutivo de ventas, consiste en el 2% de la suma de los rubros antes mencionados.

Finamente se incluye un 5% de utilidad por par sobre todos los valores antes mencionados.

Tabla Nº 23 - FIJACIÓN DE PRECIOS

	MANUFACTURERO	CONSTRUCTIVO	MINERO	ELECTRICO
COSTO	$ 11,74	$ 11,70	$ 20,44	$ 13,25
FLETE	$ 2,25	$ 2,25	$ 2,25	$ 2,25
SEGURO	$ 0,07	$ 0,07	$ 0,11	$ 0,07
ADVALOREM	$ 4,22	$ 4,20	$ 6,84	$ 4,67
FODINFA	$ 0,07	$ 0,07	$ 0,11	$ 0,08
SALVAGUARDA	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00
IVA	$ 2,20	$ 2,19	$ 3,57	$ 2,44

COSTO - GASTO	$ 9,19	$ 9,19	$ 9,19	$ 9,19
COMISION	$ 0,59	$ 0,59	$ 0,85	$ 0,64
UTILIDAD	$ 1,52	$ 1,51	$ 2,17	$ 1,63
PRECIO	$ 31,84	$ 31,78	$ 45,53	$ 34,22

Elaborado por: Yliana Moreira y Andrea Parrales

4.6. ESTADOS FINANCIEROS

4.6.1. ESTADO DE RESULTADOS

De los beneficios que constituyen movimiento de capital, y aumentan la liquidez de la empresa, tendremos los ingresos por la venta del calzado que debido a nuestra política de crédito son cobradas a 30 días.

Sin embargo, registramos las ventas y los costos de ventas en el periodo que incurrieron. Considerando los precios de mercado, y la disposición a pagar del segmento objetivo, fijamos un precio diferencial para cada tipo de zapato.

Entre los costos nos podemos fijar en que gran parte de éstos están determinados por el pago de sueldos y principalmente por lo tributos aduaneros.

Es necesario recalcar que la última medida arancelaria resuelta por el COMEXI, tendrá vigencia por un año, por lo que al momento de la instalación de nuestra empresa, ésta medida no afectará nuestros costos.

Así mismo, los costos se han proyectado con una tasa de crecimiento similar a la tasa de inflación, de esta forma estimamos, precios crecientes para nuestros gastos.

Se ha dispuesto por parte del directorio de esta empresa que lo sueldos, movilizaciones, honorarios y capacitación crezcan en un 10% anualmente.

ESTADO DE RESULTADOS MOPAV					
VENTAS SECTOR ELECTRICIDAD	$ 11,662.18	$ 12,976.22	$ 14,440.84	$ 16,056.02	$ 17,862.84
COSTO BOTA ELECTRICIDAD	$ 4,515.60	$ 5,024.40	$ 5,591.50	$ 6,216.90	$ 6,916.50
COSTOS DE VENTA	$ 100,321.53	$ 109,495.33	$ 119,556.00	$ 130,593.72	$ 142,714.57
COMISIONES POR VENTAS	$ 5,359.90	$ 5,846.34	$ 6,379.40	$ 6,963.74	$ 7,604.85
GASTO POR AGENTE ADUANERO	$ 2,400.00	$ 2,400.00	$ 2,400.00	$ 2,400.00	$ 2,400.00
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	$ 18,694.96	$ 20,399.64	$ 22,268.59	$ 24,318.41	$ 26,568.61
MANTENIMIENTO DE SISTEMAS	$ 80.00	$ 87.06	$ 94.78	$ 103.18	$ 112.32
GASTOS DE CAPACITACION	$ 630.00	$ 693.00	$ 762.30	$ 838.53	$ 922.38
COCTEL DE LANZAMIENTO	$ 600.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
GASTOS DE MARKETING	$ 2,800.00	$ 2,394.26	$ 2,605.67	$ 2,835.75	$ 3,088.96
GASTOS DE DISTRIBUCION	$ 6,205.77	$ 6,762.83	$ 7,372.62	$ 8,040.26	$ 9,548.07
UTILIDAD DE OPERACIÓN	**$ 27,052.97**	**$ 29,936.59**	**$ 32,417.52**	**$ 35,116.63**	**$ 37,281.01**
GASTO POR INTERESES	$ 1,616.58	$ 235.55	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
DEPRECIACIÓN MUEBLES DE OFICINA	$ 336.00	$ 336.00	$ 336.00	$ 336.00	$ 336.00
DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE OFICINA	$ 570.00	$ 570.00	$ 570.00	$ 570.00	$ 570.00
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS A LA RENTA Y PART. DE TRABAJADORES	**$ 24,530.39**	**$ 28,795.04**	**$ 31,511.52**	**$ 34,210.63**	**$ 36,375.01**
IMPUESTO A LA RENTA	$ 6,132.60	$ 7,198.76	$ 7,877.88	$ 8,552.66	$ 9,093.75
UTILIDAD ANTES PART. DE TRABAJADORES	**$ 18,397.80**	**$ 21,596.28**	**$ 23,633.64**	**$ 25,657.97**	**$ 27,281.26**
PARTICIPACION DE TRABAJADORES	$ 2,759.67	$ 3,239.44	$ 3,545.05	$ 3,848.70	$ 4,092.19
UTILIDAD NETA	$ 15,638.13	$ 18,356.84	$ 20,088.59	$ 21,809.28	$ 23,189.07

4.6.2. BALANCE GENERAL

Comparando el Balance Inicial con el Balance al final de los primeros 5 años, podemos observar que nuestro capital contable, el cual en un principio era nulo puesto que se obtuvo financiamiento externo; es superado por las utilidades retenidas de cada uno de los períodos.

Los créditos emitidos a nuestros clientes y los recibidos de nuestros proveedores, determinan las cuentas por cobrar y por pagar. Ambos créditos han sido establecidos a 30 días.

La inversión que se realizó en la adquisición de equipos y muebles de oficina ha sido anulada por la depreciación de los mismos, por lo que al finalizar este período, es necesario renovarlos.

BALANCE INICIAL MOPAV

(AL FINAL DEL AÑO 0)

ACTIVOS			**PASIVO CIRCULANTE**		
ACTIVO CIRCULANTE			CUENTAS POR PAGAR	$ 0.00	
EFECTIVO	$ 13,970.00		INTERESES POR PAGAR		
CUENTAS POR COBRAR	$ 0.00		TOTAL PASIVO CIRCULANTE		$ 0.00
RENTA PAGADA POR ANTICIPADO	$ 900.00		**PASIVO FIJO**		
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE		$ 14,870.00	PRESTAMO BANCARIO POR PAGAR	$ 20,000.00	
ACTIVO FIJO			TOTAL PASIVO FIJO		$ 20,000.00
SUMINISTROS DE OFICINA	$ 100.00		TOTAL PASIVO		$ 20,000.00
MUBLES DE OFICINA	$ 1,680.00		**CAPITAL CONTABLE**		
DEPRECIACIÓN ACUM. MUEBLES DE OFICINA			CAPITAL SOCIAL	$ 0.00	
EQUIPO DE OFICINA	$ 2,850.00		UTILIDADES RETENIDAS		
DEPRECIACIÓN ACUM. EQUIPO DE OFICINA			TOTAL CAPITAL CONTABLE		$ 0.00
GASTOS DE CONSTITUCION	$ 500.00		TOTAL PASIVO Y CIRCULANTE CONTABLE		$ 20,000.00
TOTAL ACTIVO FIJO		$ 5,130.00			
TOTAL ACTIVO		$ 20,000.00			

BALANCE INICIAL MOPAV

(AL FINAL DEL AÑO 5)

ACTIVOS			**PASIVOS**		
ACTIVO CIRCULANTE			**PASIVO CIRCULANTE**		
EFECTIVO	$ 12,489.53		CUENTAS POR PAGAR	$ 5,708.53	
CUENTAS POR COBRAR	$ 15,212.31		COMISIONES POR PAGAR	$ 304.25	
RENTA PAGADA POR ANTICIPADO	$ 900.00		TOTAL PASIVO CIRCULANTE		$ 6,012.78
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE		$ 28,601.85	**PASIVO FIJO**		
ACTIVO FIJO			PRESTAMO BANCARIO POR PAGAR	$ 0.00	
SUMINISTROS DE OFICINA	$ 100.00		TOTAL PASIVO FIJO		$ 0.00
MUBLES DE OFICINA	$ 1,680.00		TOTAL PASIVO		$ 6,012.78
DEPRECIACIÓN ACUM. MUEBLES DE OFICINA	$ -1,680.00		**CAPITAL CONTABLE**		
EQUIPO DE OFICINA	$ 2,850.00		CAPITAL SOCIAL	$ 0.00	
DEPRECIACIÓN ACUM. EQUIPO DE OFICINA	$ -2,850.00		UTILIDADES RETENIDAS	$ 23,189.07	
GASTOS DE CONSTITUCION	$ 500.00		TOTAL CAPITAL CONTABLE		$ 23,189.07
TOTAL ACTIVO FIJO		$ 600.00	TOTAL PASIVO Y CIRCULANTE CONTABLE		$ 29,201.85
TOTAL ACTIVO		$ 29,201.85			

4.6.3. FLUJO DE CAJA

Inicialmente los proveedores no nos darán crédito porque no nos conocen, pero en cambio nosotros si le daremos crédito a nuestros compradores por lo que nuestros ingresos se reflejarán en el flujo según la fecha de pago y no la de la venta, por lo que inicialmente se solicitará un préstamo y siempre se procurará tener efectivo disponible para el pago de nómina, servicios básicos o proveedores, en caso de morosidad.

FLUJO DE CAJA MOPAV

	INVERSION INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO ACTIVIDADES OPERATIVAS						
INGRESO POR VENTAS	$ 0.00	$ 257,275.13	$ 291,343.94	$ 317,903.83	$ 347,018.48	$ 378,960.10
COSTO DE VENTAS	$ 0.00	-$ 100,321.53	-$ 105,115.51	-$ 119,153.57	-$ 130,152.21	-$ 142,229.74
GASTO DE CAPACITACION		-$ 630.00	-$ 693.00	-$ 762.30	-$ 838.53	-$ 922.38
GASTOS DE SUMINISTROS	-$ 100.00	-$ 1,200.00	-$ 1,305.96	-$ 1,421.67	-$ 1,547.63	-$ 1,684.75
GASTO POR AGENTE ADUANERO		-$ 2,400.00	-$ 2,611.92	-$ 2,842.55	-$ 3,093.55	-$ 3,402.90
COCTEL DE LANZAMIENTO		-$ 600.00				
GASTO DE MARKETING	$ 0.00	-$ 2,800.00	-$ 2,394.26	-$ 2,605.67	-$ 2,835.75	-$ 3,088.96
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO		-$ 18,915.10	-$ 20,636.71	-$ 23,228.54	-$ 25,355.97	-$ 27,667.04
PAGO DE TRIBUTOS ADUANEROS	$ 0.00	-$ 55,754.87	-$ 65,222.20	-$ 73,413.66	-$ 80,137.37	-$ 87,441.52
FLUJO TOTAL ACTIVIDAD OPERATIVA	**-$ 100.00**	**$ 14,492.90**	**$ 26,558.59**	**$ 21,970.64**	**$ 23,593.91**	**$ 24,769.48**
FLUJO ACTIVIDADES DE INVERSION						
GASTO DE CONSTITUCIÓN	-$ 500.00					
DEPOSITO POR ALQUILER DE OFICINA	-$ 900.00					
ADQUISICION DE MUEBLES DE OFICINA	-$ 1,680.00					
ADQUISICION DE EQUIPOS DE OFICINA	-$ 2,850.00					
FLUJO TOTAL ACTIVIDADES DE INVERSION	**-$ 5,930.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**
FLUJO ACTIVIDADES FINANCIERAS						
CAPITAL PROPIO DE TRABAJO						
PRESTAMO BANCARIO	$ 20,000.00					
GASTO DE INTERESES		-$ 1,616.58	-$ 235.55			
PAGO DE AMORTIZACION		-$ 12,963.42	-$ 7,036.58			
TOTAL FLUJO DE ACTIVIDADES FINANCIERAS	**$ 20,000.00**	**-$ 14,580.00**	**-$ 7,272.13**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**
TOTAL FLUJO DE ACTIVIDADES	$ 13,970.00	-$ 87.10	$ 19,286.46	$ 21,970.64	$ 23,593.91	$ 24,769.48
PAGO IMPUESTO A LA RENTA		-$ 6,132.60	-$ 7,198.76	-$ 7,877.88	-$ 8,552.66	-$ 9,093.75
PAGO PARTICIPACION TRABAJADORES		-$ 2,759.67	-$ 3,239.44	-$ 3,545.05	-$ 3,848.70	-$ 4,092.19
DEPRECIACION DE MUEBLES DE OFICINA		$ 336.00	$ 336.00	$ 336.00	$ 336.00	$ 336.00
DEPRECIACION DE EQUIPOS DE OFICINA		$ 570.00	$ 570.00	$ 570.00	$ 570.00	$ 570.00
EFECTIVO NETO	**$ 13,970.00**	**-$ 8,073.37**	**$ 9,754.26**	**$ 11,453.71**	**$ 12,098.56**	**$ 12,489.53**
FLUJO EFECTIVO INICIAL		**$ 13,970.00**	**$ 5,896.63**	**$ 15,650.88**	**$ 27,104.59**	**$ 39,203.16**
FLUJO EFECTIVO FINAL	**$ 13,970.00**	**$ 5,896.63**	**$ 15,650.88**	**$ 27,104.59**	**$ 39,203.16**	**$ 51,692.69**

FLUJO DE CAJA MOPAV

(PROYECCIÓN MESUAL DE PRIMER AÑO)	INVERSION INICIAL	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
FLUJO ACTIVIDADES OPERATIVAS							
INGRESO POR VENTAS	$ 0.00	$ 0.00	$ 8,039.85	$ 8,039.85	$ 13,399.75	$ 32,159.39	$ 13,399.75
COSTO DE VENTAS	$ 0.00	-$ 3,009.65	-$ 3,009.65	-$ 5,016.08	-$ 12,038.58	-$ 5,016.08	-$ 3,009.65
GASTO DE CAPACITACION		-$ 105.00	-$ 70.00			-$ 105.00	
GASTOS DE SUMINISTROS	-$ 100.00	-$ 100.00	-$ 100.00	-$ 100.00	-$ 100.00	-$ 100.00	-$ 100.00
GASTO POR AGENTE ADUANERO		-$ 200.00	-$ 200.00	-$ 200.00	-$ 200.00	-$ 200.00	-$ 200.00
COCTEL DE LANZAMIENTO		*-$ 600.00*					
GASTO DE MARKETING	$ 0.00	-$ 600.00	-$ 300.00	$ 0.00	$ 0.00	-$ 300.00	$ 0.00
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO		-$ 567.45	-$ 567.45	-$ 945.76	-$ 2,269.81	-$ 945.76	-$ 567.45
PAGO DE TRIBUTOS ADUANEROS	$ 0.00	-$ 1,672.65	-$ 1,672.65	-$ 2,787.74	-$ 6,690.58	-$ 2,787.74	-$ 1,672.65
FLUJO TOTAL ACTIVIDAD OPERATIVA	**-$ 100.00**	**-$ 10,302.40**	**-$ 2,088.35**	**-$ 6,393.29**	**-$ 12,912.86**	**$ 17,858.87**	**$ 3,514.35**
FLUJO ACTIVIDADES DE INVERSION							
GASTO DE CONSTITUCIÓN	-$ 500.00						
DEPOSITO POR ALQUILER DE OFICINA	-$ 900.00						
ADQUISICION DE MUEBLES DE OFICINA	-$ 1,680.00						
ADQUISICION DE EQUIPOS DE OFICINA	-$ 2,850.00						
FLUJO TOTAL ACTIVIDADES DE INVERSION	**-$ 5,930.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**
FLUJO ACTIVIDADES FINANCIERAS							
CAPITAL PROPIO DE TRABAJO							
PRESTAMO BANCARIO	$ 20,000.00						
GASTO DE INTERESES		-$ 187.17	-$ 183.47	-$ 167.89	-$ 163.37	-$ 153.20	-$ 138.32
PAGO DE AMORTIZACION		-$ 1,027.83	-$ 1,031.53	-$ 1,047.11	-$ 1,051.63	-$ 1,061.80	-$ 1,076.68
TOTAL FLUJO DE ACTIVIDADES FINANCIERAS	**$ 20,000.00**	**-$ 1,215.00**	**-$ 1,215.00**	**-$ 1,215.00**	**-$ 1,215.00**	**-$ 1,215.00**	**-$ 1,215.00**
TOTAL FLUJO DE ACTIVIDADES	$ 13,970.00	-$ 11,517.40	-$ 3,303.35	-$ 7,608.29	-$ 14,127.86	$ 16,643.87	$ 2,299.35
PAGO IMPUESTO A LA RENTA							
PAGO PARTICIPACION TRABAJADORES							
DEPRECIACION DE MUEBLES DE OFICINA		$ 28.00	$ 28.00	$ 28.00	$ 28.00	$ 28.00	$ 28.00
DEPRECIACION DE EQUIPOS DE OFICINA		$ 47.50	$ 47.50	$ 47.50	$ 47.50	$ 47.50	$ 47.50
EFECTIVO NETO	**$ 13,970.00**	**-$ 11,441.90**	**-$ 3,227.85**	**-$ 7,532.79**	**-$ 14,052.36**	**$ 16,719.37**	**$ 2,374.85**
FLUJO EFECTIVO INICIAL		**$ 13,970.00**	**$ 2,528.10**	**-$ 699.75**	**-$ 8,232.54**	**-$ 22,284.90**	**-$ 5,565.53**
FLUJO EFECTIVO FINAL	**$ 13,970.00**	**$ 2,528.10**	**-$ 699.75**	**-$ 8,232.54**	**-$ 22,284.90**	**-$ 5,565.53**	**-$ 3,190.68**

FLUJO DE CAJA MOPAV

(CONTINUACIÓN)

	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO
FLUJO ACTIVIDADES OPERATIVAS						
INGRESO POR VENTAS	$ 8,039.85	$ 8,039.85	$ 5,359.90	$ 50,919.04	$ 88,438.33	$ 21,439.59
COSTO DE VENTAS	-$ 3,009.65	-$ 2,006.43	-$ 19,061.09	-$ 33,106.10	-$ 8,025.72	-$ 4,012.86
GASTO DE CAPACITACION	-$ 70.00	-$ 105.00			-$ 105.00	-$ 70.00
GASTOS DE SUMINISTROS	-$ 100.00	-$ 100.00	-$ 100.00	-$ 100.00	-$ 100.00	-$ 100.00
GASTO POR AGENTE ADUANERO	-$ 200.00	-$ 200.00	-$ 200.00	-$ 200.00	-$ 200.00	-$ 200.00
COCTEL DE LANZAMIENTO						
GASTO DE MARKETING	-$ 1,000.00	-$ 300.00	$ 0.00	$ 0.00	-$ 300.00	$ 0.00
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	-$ 567.45	-$ 378.30	-$ 3,593.87	-$ 6,241.98	-$ 1,513.21	-$ 756.60
PAGO DE TRIBUTOS ADUANEROS	-$ 1,672.65	-$ 1,115.10	-$ 10,593.42	-$ 18,399.11	-$ 4,460.39	-$ 2,230.19
FLUJO TOTAL ACTIVIDAD OPERATIVA	**-$ 2,788.35**	**-$ 295.88**	**-$ 34,604.18**	**-$ 14,520.77**	**$ 67,529.82**	**$ 9,495.93**
FLUJO ACTIVIDADES DE INVERSION						
GASTO DE CONSTITUCIÓN						
DEPOSITO POR ALQUILER DE OFICINA						
ADQUISICION DE MUEBLES DE OFICINA						
ADQUISICION DE EQUIPOS DE OFICINA						
FLUJO TOTAL ACTIVIDADES DE INVERSION	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**
FLUJO ACTIVIDADES FINANCIERAS						
CAPITAL PROPIO DE TRABAJO						
PRESTAMO BANCARIO						
GASTO DE INTERESES	-$ 132.52	-$ 118.11	-$ 111.44	-$ 100.77	-$ 81.29	-$ 79.03
PAGO DE AMORTIZACION	-$ 1,082.48	-$ 1,096.89	-$ 1,103.56	-$ 1,114.23	-$ 1,133.71	-$ 1,135.97
TOTAL FLUJO DE ACTIVIDADES FINANCIERAS	**-$ 1,215.00**	**-$ 1,215.00**	**-$ 1,215.00**	**-$ 1,215.00**	**-$ 1,215.00**	**-$ 1,215.00**
TOTAL FLUJO DE ACTIVIDADES	-$ 4,003.35	-$ 1,510.88	-$ 35,819.18	-$ 15,735.77	$ 66,314.82	$ 8,280.93
PAGO IMPUESTO A LA RENTA						-$ 6,132.60
PAGO PARTICIPACION TRABAJADORES				-$ 2,759.67		
DEPRECIACION DE MUEBLES DE OFICINA	$ 28.00	$ 28.00	$ 28.00	$ 28.00	$ 28.00	$ 28.00
DEPRECIACION DE EQUIPOS DE OFICINA	$ 47.50	$ 47.50	$ 47.50	$ 47.50	$ 47.50	$ 47.50
EFECTIVO NETO	**-$ 3,927.85**	**-$ 1,435.38**	**-$ 35,743.68**	**-$ 18,419.94**	**$ 66,390.32**	**$ 2,223.83**
FLUJO EFECTIVO INICIAL	**-$ 3,190.68**	**-$ 7,118.53**	**-$ 8,553.91**	**-$ 44,297.59**	**-$ 62,717.53**	**$ 3,672.79**
FLUJO EFECTIVO FINAL	**-$ 7,118.53**	**-$ 8,553.91**	**-$ 44,297.59**	**-$ 62,717.53**	**$ 3,672.79**	**$ 5,896.63**

4.7. TÉCNICAS DE EVALUACIÓN

4.7.1. VALOR ACTUAL NETO

Para el cálculo del VAN (Valor Actual Neto), se ha considerado una tasa de descuento del 11.23%, ya que ese el es costo que se debe pagar por la utilización de recursos de terceros, es decir, es la tasa activa que se debe pagar el banco por el préstamo que financia la primera importación.

El análisis del proyecto arroja un VAN positivo, lo cual demuestra que el proyecto es atractivo.

AÑOS	FLUJO
0	-$ 6.030,00
1	-$ 8.073,37
2	$ 9.754,26
3	$ 11.446,52
4	$ 12.082,98
5	$ 12.795,83
TASA DE DESCUENTO	11,23%
VAN	**$ 18.322,91**

4.7.2. TASA INTERNA DE RETORNO

La TIR (Tasa Interna de Retorno) del proyecto resulta positiva, por lo que este resulta atractivo para invertir.

AÑOS	FLUJO
0	-$ 6.030,00
1	-$ 8.073,37

2	$ 9.754,26
3	$ 11.446,52
4	$ 12.082,98
5	$ 12.795,83
TIR	**51,90%**

4.7.3. ÍNDICES FINANCIEROS

Los índices detallados a continuación han sido calculados con los resultados del año 5.

RAZONES DE APALANCAMIENTO

RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO

Mide la proporción de la inversión de la empresa que ha financiado por deuda.

$$\textbf{Razón de Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$$

Total Pasivos =	$ 6.012,78
Total Activos =	$ 29.201,85
Razón de Endeudamiento =	**20,59%**

RAZÓN DE AUTONIMÍA

Mide la proporción de la inversión de la empresa que ha sido financiada con dinero de los propietarios

$$\textbf{Razón de Autonomía} = \frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{Total Activo}}$$

Total Patrimonio =	$ 23.189,07
Total Activos =	$ 29.201,85
Razón de Autonomía =	**79,41%**

RAZÓN DE APALANCAMIENTO EXTERNO

Mide la relación entre la utilización del endeudamiento como mecanismo de financiación y la utilización de os fondos de los propietarios.

$$\textbf{Apalancamiento Externo} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}}$$

Total Pasivo =	$ 6.012,78
Total Patrimonio =	$ 23.189,07
Apalancamiento Externo =	**25,93%**

RAZÓN DE APALANCAMIENTO INTERNO

Representa cuantas unidades monetarias han sido aportadas al financiamiento de la inversión por los accionistas por cada unidad monetaria tomada de terceros.

$$\textbf{Apalancamiento Interno} = \frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{Total Pasivo}}$$

Total Patrimonio =	$ 23.189,07
Total Pasivo =	$ 6.012,78
Apalancamiento Interno =	**385,66%**

RAZONES DE RENTABILIDAD

MARGEN DE UTILIDAD BRUTA

Mide en forma porcentual, la proporción del ingreso que permitirá cubrir todos los gastos diferentes al costo de ventas.

$$\textbf{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Ventas - Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

Ventas =	$ 380.242,31
Costo de Ventas =	$ 142.714,57
Margen de Utilidad Bruta =	**62,47%**

MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACIONES

Mide si la empresa esta generando suficiente utilidad par cubrir sus actividades de financiamiento.

$$\textbf{Margen de Utilidad de Operaciones} = \frac{\text{Utilidad de Operaciones}}{\text{Ventas}}$$

Utilidad de Operaciones =	$ 37.281,01
Ventas =	$ 380.242,31
Margen de Utilidad de Operaciones =	**9,80%**

MARGEN DE UTILIDAD NETA

Mide el porcentaje que está quedando a los propietarios por operar la empresa.

$$\textbf{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

Utilidad Neta =	$ 23.189,07
Ventas =	$ 380.242,31
Margen de Utilidad Neta =	**6,10%**

RETORNO SOBRE ACTIVOS

Mide el rendimiento sobre la inversión.

$$\textbf{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total de Activos}}$$

Utilidad Neta =	$ 23.189,07
Total Activos =	$ 29.201,85
ROA =	**79,41%**

4.8. CONCLUSIONES DE LA EVALUACIÓN FINANCIERA

Tomando en consideración los resultados de las diferentes técnicas de evaluación empleadas para el análisis de la factibilidad de este proyecto podemos concluir que resulta atractivo para los inversionistas.

Hemos encontrado que aunque las restricciones impuestas últimamente por el gobierno han afectado este mercado, para el momento en que la empresa inicie sus actividades, las salvaguardias por ejemplo ya no serán aplicables, lo que favorece al precio del producto.

CONCLUSIONES

Como conclusión de este estudio, encontramos que la constitución de una empresa dedicada a la Importación y Distribución de Calzado de Seguridad Industrial, es factible, ya que mediante el estudio de mercado logramos conocer que existe una gran demanda de calzado de seguridad insatisfecha en el territorio nacional y por otro lado en el estudio financiero, mediante la aplicación de varias herramientas de evaluación el proyecto dio resultados positivos.

RECOMENDACIONES

Cada día los requerimientos de calidad son más elevados, así que paras ser más competitivos a nivel internacional la empresas nacionales deben estar dispuestas a invertir en ofrecer a los empleados un mejor ambiente de trabajo, con el fin de salvaguardar su integridad y de lograr negociar en países donde este tipo de requerimientos son mucho más exigibles.

Es importante que el gobierno, mediante el Ministerio de Salud o de Trabajo busque la manera de concienciar a los patronos sobre la importancia de la dotación de dispositivos de seguridad industrial para sus empleados.

Finalmente es el empleador quien toma la decisión de invertir o no en esto que no es un bien suntuario para el empleado, sino que muy por el contrario debería ser un derecho básico del trabajador.

BIBLIOGRAFÍA

- Reportes Corporación Aduanera Ecuatoriana
- Reportes Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
- Reportes Superintendencia de Compañías
- Manuel Marín Arguedas, Licenciado en Derecho. Podología Laboral. Equipos de protección individual (EPI's). Normativa aplicable. Barcelona. España. Universitat de Barcelona.
- Artículo Publicado en LaPrensaWeb el 22 de marzo de 2002, "**Anuncian crisis en la industria ecuatoriana del calzado"**
- **Entrevista a J. C. Rodríguez.**
- **Entrevista Ketty Herrera**
- **Página web de Desafío SEBRAE Ecuador 2008, auspiciado por CORPEI, la M. I. Municipalidad de Guayaquil y Multi servicios Gráficos**

ANEXOS

Certificado de Marca de Conformidade ABNT

Nº 67.006/05

A Associação Brasileira de Normas Técnicas, concede a Marca de Conformidade ABNT à empresa:
The Brazilian Association for Standardization, grants the ABNT Conformity Mark to the Company:

Marluvas Calçados de Segurança Ltda.

localizada no seguinte endereço:
located at:

Rodovia Dores de Campos / Barroso, s/nº - Km 2 – Campo Grande
36213-000 - Dores de Campos - MG

para o produto/serviço:
to the following product/service:

CONFORTO DO CALÇADO
LINHA BIDENSIDADE
Modelo: 50B21-FLX

avaliado conforme os requisitos da norma:
which has been assessed and met the requirements of the standard:

ABNT NBR 14834:2004

Com válido até:
This certificate is valid until:

11 de fevereiro de 2006

Este certificado é suportado por contrato de atendimento às normas e procedimentos da ABNT e é válido somente em original e com o timbre ABNT em alto-relevo seco, assinado pelo Gerente Técnico.
This certificate is sustained by a contract of compliance with ABNT standards and procedures and will be valid only in its original and with the ABNT stamp in dry high-relief, duly signed by the Technical Manager.

Rio de Janeiro, 11 de agosto de 2005

Guy Ladvocat
Gerente Técnico
Technical Manager

CONFORTÁVEL ABNT MARCA DE CONFORMIDADE

ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas - Av. Treze de Maio, 13/28º andar - CEP: 20031-901 - Rio de Janeiro – RJ - Brasil

TÜV

CERTIFICATE

EC Type-Examination Certificate

EEC Directive 89/686/EEC Article 10
as last amended by EEC Directive 96/58/EEC
Personal Protective Equipment

Registration No.: BP 9911662 01

Report No.: M 9912868 E 01

Holder: Marluvas - Calcados de Seguranca Ltda.
Rua Dr. Waldemar Santiago 83-A
BR Dores de Campos, MG

Product: SICHERHEITS-, SCHUTZ- UND BERUFSSCHUHE
Safety footwear

Identification:

Safety footwear

Model 50S24A-PA, 50S29A-PA	Design A	Category S3
Model 50T19A-PA, 50T18A-PA	Design A	Category S3
Model 50B26A-PA, 50B27A-PA	Design B	Category S3
Model 50B24A-PA, 50B19A-PA GI	Design B	Category S3
Model 50B19A-PA GE	Design B	Category S3

The EC type-examination certificate refers to the above mentioned product. This is to certify that the product complies with the essential requirements of Annex II of the directive. This certificate does not imply assessment of the production of the product and does not permit the use of a TÜV Rheinland mark of conformity. The holder is entitled to use this certificate in connection with the declaration of conformity in accordance with Annex VI.

Notified Body

TÜV Rheinland Product Safety GmbH – TÜV Rheinland – Zertifizierungsstelle –

Cologne, 29.10.1999

Dipl.-Ing. Krüger

TÜV Rheinland Product Safety GmbH - Am Grauen Stein - D-51105 Köln
Accredited by Zentralstelle der Länder für Sicherheitstechnik (ZLS).

Notified under No. 0197 to the EC Commission.

CE The CE marking may be used if all relevant and effective EC Directives are complied with. CE

2004 CERTIFICATE FOR PRODUCT CERTIFICATION

Safety Equipment Institute

This certificate is issued to

Marluvas
Dores do Campo—MG, Brazil

For participation in the SEI certification program which encompasses the successful completion of an annual SEI quality assurance audit and annual product model testing for the conformance requirements of the SEI *Certification Program Manual* and ANSI Z 41, Protective Footwear, 1999 Edition *

SEI President

2/17/04
Date

SEI

***see certified models at www.SEInet.org**

Eletronorte

Diretoria de Produção e Comercialização
LABORATÓRIO CENTRAL DA ELETRONORTE

Relatório Técnico	**Nº de Página : 01/05**	**Anexos : 00**
Nº 04880091999	**Nº da Solicitação de Serviço: 1230/1999**	

Título :
Laudo de ensaio em calçado de segurança

Cliente :
MARLUVAS – Calçados de Segurança Ltda.
Rua Dr. Waldemar Santiago, 83 A – Dores de Campos (MG) – CEP: 36213-000
CGC: 19.653.054/0001-84 - Inscr. Estadual: 230.091.271.0097
Att: Sr. Luiz Fernando M. Malta

Resumo :
Realizado ensaio de tensão aplicada à frequência industrial em 02 (dois) pares de calçados de segurança bi-densidade, sendo 01 (um) par com biqueira de aço e fechação em ganchos metálicos, identificado como nº 1 e 01 (um) par com com biqueira de aço e palmilha de aço, com fechação em ganchos metálicos, identificado como nº 2, fabricação MARLUVAS.

Informações adicionais :
Os resultados apresentados neste relatório tem aplicação restrita e se limitam, tão somente aos equipamentos ensaiados.
Os pareceres, julgamentos e interpretações dos resultados expressos neste relatório não fazem parte do escopo do credenciamento do Laboratório Central da ELETRONORTE.
O Laboratório Central não se responsabiliza por danos causados em decorrência do uso dos resultados apresentados neste relatório.
Este documento não pode ser reproduzido no seu todo ou em parte, sem a expressa autorização do Gerente do Laboratório Central.

Palavras chaves :	**Classificação :**
Conformidade – Não Conformidade - flashover	**CONFIDENCIAL**

Realizado por :
Osvaldo Duarte N. Filho
Laboratório Central - CLC
Data : 15/09/99

José Milton de Andrade Vasques
Laboratório Central - CLC
Mat. 2598-9/ELETRONORTE

Aprovado por :
Raimundo Nonato Gurjão Leite
Laboratório Central - CLC
Mat. 2366.0
Data : 15/09/1999

Laboratório Central da ELETRONORTE
Av. Tancredo Neves, s/nº - Bloco-C - Bairro :Terra Firme - C.E.P-66077-530 - Belém - Pará
Fones: (091) 210-8260 / 210-8261 Fax: (091) 210-8239
E-mail: lacen@eln.gov.br

X

Eletronorte	RELATÓRIO TÉCNICO Nº 04880091999	

INFORMAÇÕES GERAIS

1. **Descrição do serviço:** Avaliação para desenvolvimento de calçado de segurança
2. **Item recebido (descrição, especificação e referência):** Amostra fornecida, especificada e identificada como nº 1 pelo cliente, constituída de um par de calçado Bi-densidade injetado diretamente no cabedal, com biqueira de aço e fechação em ganchos metálicos.
3. **Fabricante/Fornecedor:** Marluvas Equipamentos de Segurança Ltda.
4. **Data de recebimento do item:** 03/09/1999
5. **Data/período do ensaio:** 14/09/1999
6. ***Natureza do Ensaio:*** *Tensão elétrica aplicada à frequência industrial*
7. **Local de realização:** Laboratório de Ensaios de Segurança
8. **Normas/Instrução Técnica utilizadas:** NBR 12561-1992; NBR 12576-1992; NBR 1045-1988 / IT.019.002
9. **Instrumentos utilizados:** Fonte de alta tensão fab: TRIEL mod. CA-35-1; multímetro digital TEKTRONIX mod. DM 250, série 13241, calibrado até 02/07/2000; Kilovoltímetro digital HIPOTRONICS mod. KVM 200 D, série 361900-8644, calibrado até 20/08/2000
10. ***Método de ensaio:*** *Elevação gradual de tensão de 1 em 1 Kv até 14 Kv, mantendo-se essa tensão por 1 minuto, e posterior elevação de 1 em 1 Kv até ocorrer "flashover", com medição e registro da corrente de fuga (ver anexo 1) em todos os degraus de tensão.*
11. **Condições de condicionamento do item:** Mantido à temperatura de 25 ± 2 °C e URA 65 ± 5%, por no mínimo 6h
12. **Condições ambientais durante os ensaios:** Temperatura: 24°C - Umidade relativa: 67%

RESULTADOS QUANTITATIVOS E QUALITATIVOS DO ENSAIO

Valores segundo as normas utilizadas	Valor especificado	Valor obtido	
		Lado direito	Lado esquerdo
Suportabilidade	14 kV / 1 minuto	14 kV / 1 minuto	14 kV / 1 minuto
Corrente máxima de fuga	0,50 mA	0,194 mA	0,186 mA
Tensão de "flashover"	-----	21,5 kV	20 kV
Corrente de "flashover"	----	0,32 mA	0,28 mA

Quantidade ensaiada	Par	**01**	**Quantidade em NÃO CONFORMIDADE**	Par	**00**
Quantidade em CONFORMIDADE	Par	**01**	**Índice de aceitação**	%	**100**

OBSERVAÇÕES

02/05

Brazilian Personal Protective Equipment (PPE) Market: Growing Demand and Cost-effectiveness Improvements to Accomplish

Date Published: 17 Dec 2008

By Alessandra Lancellotti

Overview

The PPE market in Brazil is being driven by the healthy Brazilian economy and the industrial users' growth. A significant growth is expected in this market, since the local regulation has been recently reformulated. Industry surveillance was intensified since January 2008, and the ones that have less work accidents will pay less taxes to the Government, which is making investments in personal safety even more interesting to the companies. Nowadays, industrial companies pay between 1 and 3 percent of the payroll to the Social Security System, but, from January 2010, this percentage is likely o decline to 0.5 to 2 percent of the payroll, depending on the level of work accidents.

Alongside with the growing demand for PPE, an increasing competition is experienced from imported products, mainly from China. This poses a threat to local manufacturers, who must develop more cost-effective products to the end-user industries and take advantage of their local presence to create niche products.

Market Segmentation

PPE is defined by the Brazilian legislation as all equipment of personal use designed to protect the physical integrity during the work activity. The usage of PPE is mandatory in many industrial sectors, and the Brazilian Ministry of Work and Employment (Ministério do Trabalho e Emprego) certifies products and companies that are currently in the market. It is mandatory that all the PPE commercialized in Brazil have the Certificate of Approval from the Ministry, since this testify the product origin and quality, through mechanical and chemical tests achieved by Brazilian qualified technical institutes.

The PPE market is divided into:

- Above-the-neck PPE, including hearing protection, eye protection, face protection and head protection
- Protective clothing
- Respiratory protection equipment (facial or semi-facial masks with air supplier, respirators or air purification system)
- Protective gloves
- Protective footwear

Market Participants

The market demand is focused on the industrial sectors, including chemicals, oil & gas, mining, manufacturing, construction, and emergency services.

It is estimated that the PPE market in Brazil is supplied by almost 700 players, including distributors and manufacturers. The major international players are 3M, DuPontTM, and Mine Safety Appliances (MSA). They work with distributors that cover most part of the country. There are also several national manufacturers as Marluvas, Bracol, and Fujiwara. Bracol is a company from the Bertin Group, one of the most important agribusiness and energy groups in Brazil. National manufacturers tend to supply local industries through sales representatives that cover almost all over the country and many of them also export equipment. Many suppliers also sell PPE through Internet, a channel that is growing in popularity.

Imports and Exports

Following the Brazilian Industry growth, PPE imports are increasing rapidly. The charts below illustrate the Brazilian imports growth from 2004 to 2008 (until October) for protective glasses and for face masks. Together, protective glass and face masks imports reached $12.9 million FOB in 2007. Until October 2008, the same imports reached $14.8 million FOB.

Source: Aliceweb - www.mdic.gov.br

In 2008, 58 percent of protective glasses imports were originated from China and Taiwan, while 36 percent came from the United States. This shows an increasing competition from PPE coming from lower cost platforms.

Protective glasses and masks exports also increased in the last five years, but not as much as the imports did. In 2008, most of the Brazilian exports for these PPE went to Angola, Argentina, and the United States.

Drivers and Restraints

The Brazilian economic growth is a key success factor to the PPE market. In 2007, the chemical industry, for example, registered an increase of 12.2 percent in revenues. In the same year, the construction sector and the transformation industry presented a growth rate of 5 percent. This means that the major end-user segments - the key-drivers for PPE market - are growing at a medium to high rate, demanding more PPE products.

A significant amount of PPE imports is from China, which can be a restraining factor to the Brazilian PPE production. Since the Chinese products have a lower production cost, they can beat local manufactured products.

Conclusions

Despite the number of current players already in the market, there is more room for production increase or even for new entrants, as the imports are constantly rising in the last five years. Key-drivers – industrial end-users – growth, work safety awareness, and internal regulations are boosting the PPE market in Brazil and this is a tendency for the upcoming years.

Market demand is increasing and the scenario is optimistic, but current players need to be aware of the Chinese competitiveness. Local manufacturers have the advantage of being in direct contact with the end-users, so they are able to develop specific products according to their unmet needs. Identifying a niche opportunity is an important aspect in the PPE market and this can be made through more comfortable products, which could encourage the use, for example.

The development of high-quality products at lower costs can be a differentiation factor for the Brazilian suppliers. It is important to remind that safety is the key feature here, thus just low cost is not enough, the PPE market must be supplied with cost-effective Products.

BACK TO TOP

C:\Documents and Settings\Administrador\Mis documentos\Mis Docs Anterior\Mis documentos\Andrea\Tesis\Fuente\Brazilian Personal Protective Equipment (PPE) Market Growing Demand and Cost-effectiveness Improvements to Accomplish.mht

VIERNES 5 DE SEPTIEMBRE DE 2008

Caterpillar Footwear: demanda de calzado industrial se eleva en 25%

El crecimiento de las industrias ha venido elevando la demanda de ropa y calzado para ese segmento en los últimos años, sobre todo en el caso de calzado que ya venía siendo usado por el público en general.

El director internacional de Ventas en Latinoamérica de Caterpillar Footwear, Nelson Aquino, sostuvo que la demanda en el Perú, en el sector industrial, habría crecido en alrededor del 25% durante este año, lo que ha sido impulsado por la minería que ha sido el principal comprador.

La coyuntura habría actuado también a favor, ya que con las especificaciones del Ministerio de Trabajo, otros sectores de la industria han comenzado a demandarlos para las áreas administrativas y almacenes, lugares donde hay movimiento de objetos pesados y se requiere cierto nivel de protección.

Las compras de las empresas representan alrededor del 30% del total de ventas, pero el grueso de la demanda proviene del público en general, cuyas compras han tenido un fuerte impulso por el tema de la moda.

Al igual que en otros productos, los zapatos también han sufrido un aumento en sus precios, debido al alza de las materias primas, e incluso en el caso de los cueros y las pieles que deben ser encurtidas. Así, la brand Manager de Caterpillar en Ks Depor, Eruvey Ponce Benvenutto, señala que, con respecto al año pasado, los distribuidores han sufrido un alza de entre el 10% y 15%, aunque se busca mantener los precios.

"Hay productos nuevos en los que podemos trasladar el precio, pero en los productos de bandera hemos tratado de hacer una compensación de entre el 5% y 10%. Tratamos de que no haya un aumento significativo para mantener el nivel de compras", mencionó.

Nelson Aquino refiere que, el 2009, CAT abrirá cinco tiendas en el mundo como una especie de prueba, las que se ubicarían en Dubai, Chile, Panamá, en el norte de Europa y China. Hacia el 2010, Perú entraría a ser considerado como otro de los posibles puntos de venta.

El 10% de las ventas de Caterpillar en Latinoamérica es dirigida al mercado peruano. En promedio, el calzado industrial tiene un precio para el público de S/. 279, pero puede llegar a los S/. 359 por el mayor desarrollo tecnológico requerido. El calzado es una de las mayores inversiones que se realizan en la compra de indumentaria para los trabajadores. Representan el 40% del costo del uniforme. La demanda de este producto también crece en provincias, en las industrias y los retails.

Publication: Diario Gestion
Provider: Diario Gestión
Date: September 5, 2008