



## “Proyecto de Creación de una Empresa dedicada a la Producción y Comercialización de Sandalias con Tiras Intercambiables en el Mercado de Guayaquil”.

Ingrid G. González Trujillo<sup>1</sup>, Ana G. Japón Gualán<sup>2</sup>, María E. Yagual Suárez<sup>3</sup>, Constantino Tobalina<sup>4</sup>  
Ingeniera Comercial y Empresarial con especialización en Finanzas<sup>1,2,3</sup>, Master en Finanzas y Administración de  
Empresas<sup>4</sup>

Escuela Superior Politécnica del Litoral  
Campus “Gustavo Galindo V.”, Km. 30.5, vía Perimetral  
Apartado 09-01-5863, Guayaquil, Ecuador

ingggonz@espol.edu.ec<sup>1</sup>, anagajap@espol.edu.ec<sup>2</sup>, marelyag@espol.edu.ec<sup>3</sup>, ctobalin@espol.edu.ec<sup>4</sup>

### Resumen

*El presente proyecto tiene como objeto la evaluación de la rentabilidad económica al implementar una empresa dedicada a la producción y comercialización de sandalias con tiras intercambiables en el mercado de Guayaquil, dando a conocer las fortalezas y debilidades del producto en el mercado. La comprobación de la viabilidad económica se realizará mediante métodos de análisis de inversiones, pero antes de esto se presentará un estudio completo del entorno del sector de calzado de Guayaquil, con los problemas que existen y sus oportunidades. Además se realizarán diversos estudios como el organizacional, de mercado, técnico y financiero.*

*En una época de globalización y de alta competitividad de productos o servicios, como lo es en el cambiante mundo del marketing, es necesario estar alerta a las exigencias y expectativas del mercado, para ello es de vital importancia para asegurar el éxito de las empresas, hacer uso de técnicas y herramientas, el estudio de mercado es importante, en conjunto con una serie de investigaciones como lo son: competencia, los canales de distribución, lugares de venta del producto, qué tanta publicidad existe en el mercado, precios, y otros. Finalmente, para la realización de este estudio se han empleado tanto fuentes de información directas como indirectas. Las primeras han sido principalmente contactos con empresas del sector del calzado, productoras y distribuidoras de calzado en Guayaquil así como las distintas instituciones que proporcionan información sobre este sector. Las segundas hacen referencia a estudios o notas sectoriales realizadas previamente.*

**Palabras claves:** Sandalias, Tiras intercambiables, Calzado para mujer.

### Abstract

*The present project aims at evaluating the economic efficiency by implementing a company dedicated to the production and marketing of sandals with interchangeable strips on the market in Guayaquil, revealing the strengths and weaknesses of the product on the market. The verification of economic feasibility will be made by methods of investment analysis, but before that, we will present a comprehensive study of the footwear sector of Guayaquil, with existing problems and opportunities. In addition, we will do several studies like the organizational, market, technical and financial.*

*In an era of globalization and high competitiveness of products or services, as it is in the changing world of marketing, we must be alert to the demands and expectations, for it is vital to ensure the success of companies, make use of techniques and tools, market research is important, along with a series of investigations such as: competition, distribution channels, where to buy the product, how much advertising on the market, prices and others. Finally, for this study have been used sources of information both direct and indirect. The first contacts were mainly with companies in the footwear industry, producers and distributors of footwear in Guayaquil and the various institutions that provide information on this sector. The latter refer to studies by sector or notes made previously.*

**Keywords:** Sandals, Interchangeable Strips, footwear for women.



# ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

"Impulsando la Sociedad del Conocimiento"



## 1. Introducción

Actualmente en el mercado interno ha aparecido el calzado proveniente de otros países, que compiten con los productores locales. Un dato interesante es el hecho que un 60% de esa producción es importada y en este terreno la competencia de los países asiático sobresale. La industria del calzado es uno de los sectores industriales que muestra mayores cambios en las últimas décadas.

Los productores están importando para satisfacer toda la demanda y en algunos casos están sustituyendo totalmente su producción por importaciones debido al diferencial de costos. En el contexto actual de crecimiento de los países y el bienestar de su población; la palabra clave es la competitividad y los países que quieren mantenerse con buen pie en el presente siglo deben facilitar el tránsito de las tradicionales ventajas comparativas, recursos naturales, mano de obra y capital a las ventajas competitivas; basadas en los siguientes factores: recursos humanos calificados, información, innovación tecnológica, estrategias de cooperación ínter empresariales Existen muchos nichos en el mercado interno que se dejan libres para el producto importado.

Además, el contrabando de calzado es muy alto. En Ecuador entra más calzado del exterior por vía del contrabando que mediante importaciones legales. Este contrabando proviene, principalmente, de Panamá y Venezuela. Sin embargo este proyecto pretende incorporar un nuevo diseño de sandalias en el sector de calzado de Guayaquil dirigida a la demanda de zapatos de gran calidad y diseño, creando una muy buena oportunidad para que los ecuatorianos prefieran la producción nacional sobre la extranjera.

### 1.1. Objetivo General

Determinar si es económicamente viable la implementación de una empresa de producción y comercialización de sandalias con tiras intercambiables.

### 1.2. Objetivos Específicos

- Establecer la Demanda potencial de sandalias para mujer.
- Elaborar un Estudio de Mercado.
- Desarrollar un Estudio Técnico donde se expongan los equipos necesarios para llevar a cabo este proyecto.

- Desarrollar un Estudio Administrativo y Organizacional.
- Realizar un Estudio Financiero.

## 2. Estudio de Mercado

### 2.1. Población y Tamaño de la muestra

La población femenina de la ciudad de Guayaquil proyectada para el 2010 es de 1.176.325. El mercado meta está comprendido por el 66% que corresponde a las mujeres entre los 11 y 35 años, es decir 776.375 mujeres<sup>1</sup>; además de que en nuestro mercado meta consideramos el supuesto de obtener una participación de mercado del 7% en el primer año, dado que se obtuvo una aceptación del producto del 98%.<sup>2</sup>

Definiendo a las mujeres entre 11 y 35 años, con un nivel socioeconómico medio y medio alto, el 98% de aceptación del nuevo producto, aplicando un nivel de confianza del 95%, con un margen de error del 5% el nivel de la muestra aleatoria será de 250 personas.

### 2.2. Conclusión de la Encuesta

Las encuestas realizadas demuestran que las mujeres de todas las edades están dispuestas a probar nuestro producto, desde los 11 hasta los 86 años. Mostrando una clara disposición en la mujeres entre los 11 y 35 años. Por lo menos cada tres meses el 28.8% de las mujeres demanda un par de sandalias, y cada seis meses el 22.0%. Lo que significa que el producto bien no duradero, puede ser remplazado en un periodo de 3 a 6 meses, cuando su uso es continuo. Y la aceptación de nuestras sandalias con tiras intercambiables es del 98% de acuerdo a la demanda potencial.

### 2.3. Matriz BCG

Mediante el estudio de mercado y técnico de nuestro producto se puede determinar que SANDALIAS LUNA está ubicado en el segundo cuadrante de la matriz BCG que corresponde a un producto incógnita debido a que cuando se lanza un producto al mercado las ventas normalmente no se disparan el primer día. El mercado no conoce el producto y por tanto hay que hacer un esfuerzo en darlo a conocer y captar los primeros clientes. Además el coste de producir cada unidad es alto, con lo que los precios de introducción también suelen ser altos. A

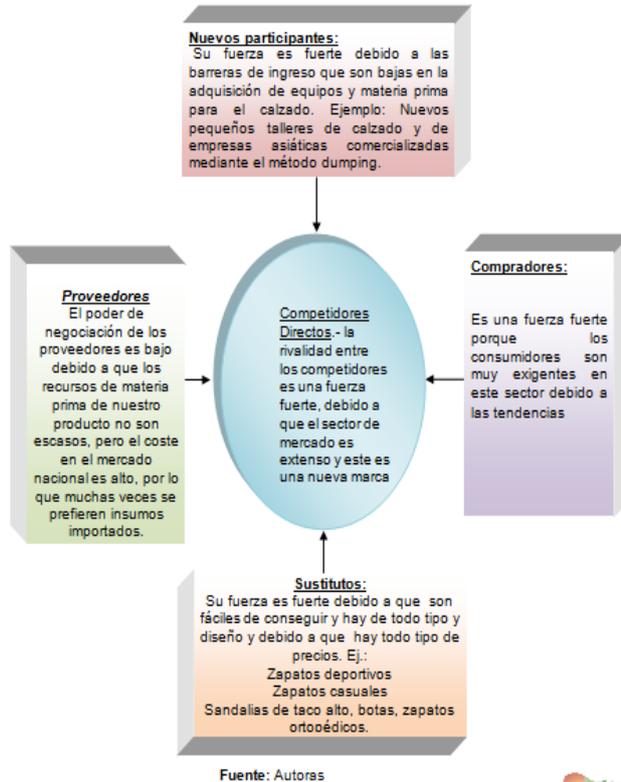
<sup>1</sup> Fuente: Proyecciones del INEC al 2010.

<sup>2</sup> Fuente: Información obtenidas de las encuestas.

pesar de ello, muchas veces el rendimiento del producto es negativo y hay que seguir invirtiendo en dar a conocer el producto y obtener los primeros clientes.

## 2.4. Análisis de Porter

Gráfico N° 1. Fuerzas de Porter



- Sus suelas son hechas de un material Poliuretano, antideslizante, a prueba de agua y ergonómico.
- Con su innovador sistema de sujetadores en pocos segundos nos brinda la posibilidad de cambiar a un nuevo modelo o diseño.
- Ofrece Variedad a bajo costo.
- Calidad del material y elaboración del calzado
- Garantía de 2 meses

Gráfico N° 2. Sandalias con tiras intercambiables



Fuente: Autoras

## 2.5.2. Precio

El punto de equilibrio, en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta del producto ( $IT = CT$ ). Es decir, es el punto en que el precio es igual al mínimo costo promedio total. En este punto, no hay pérdidas ni beneficios.

Nuestro Precio de equilibrio es \$ 8.28, es decir que si nosotros vendemos las sandalias Luna a un precio menor a este, se obtendrían pérdidas porque se lo estaría vendiendo a un valor menor a su costo. En cambio, si se propone un precio mayor a este, se alcanzarían beneficios.

## 2.5. Marketing Mix

### 2.5.1. Producto

Nuestro producto es una innovación en el mercado de las sandalias, donde no sólo ofrecemos sandalias sino que además brindamos calidad, confort y variedad mediante la creación de las sandalias luna, la cual puedes cambiar de diseño y color en el momento que tú creas necesario; debido a que es un producto práctico, que te facilita la combinación de diversas tirillas y colores, para que constantemente cambies de estilo.

- Ofrecemos sandalias que tienen la facilidad de cambiar sus tiras obteniendo de esta manera otro diseño y color.

Tabla N° 1. Precio de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	IT=CT
Precio Equilibrio	8,28
Cantidad	27.695
(+) Ingresos	229.438
(-) Costos Variables	- 208.686
(-) Costos Fijos	- 20.752
(=) Utilidad Operativa	0,00

Fuente: Autoras

Se determinó el precio, basándose en los resultados de la investigación de mercado realizada anteriormente, la cual concluyó que las mujeres se encuentran dispuestas a pagar entre \$16 a \$20, porque lo consideran un precio justo que se paga por la buena calidad de las sandalias.

### 2.5.3. Plaza

La distribución es una actividad muy importante para la empresa porque consiste en que el cliente pueda disponer del producto en la zona de venta del establecimiento en momento idóneo.

Nuestro mercado objetivo serán los almacenes, comisariatos, casas comerciales, boutique, y otros. Los distribuidores de este tipo de producto manejan un precio promedio entre \$20.00 y \$30.00. De acuerdo a los pedidos que se capten a través de la búsqueda y negociación con nuestros clientes, nuestro producto será distribuido a nivel Nuestro.

### 2.5.4. Publicidad

La publicidad del producto se llevara a cabo en diversos medios de comunicación, el tipo de publicidad que se efectuará del producto, tendrá como objetivo principal dar a conocer las características de la sandalias así cómo sus atributos. De manera que su función primordial es informar al cliente mediante campañas publicitarias que SANDALIAS LUNA es un producto que ofrece comodidad, estilo y variedad. La publicidad se dará a través de cuñas en las radios locales que tengan alcance provincial y nacional, en las primeras semanas estas serán escuchadas diariamente.

El logotipo de sandalias LUNA es de color lila debido a que es un color impuesto por la moda y llamativo.

Gráfico N° 3. Logotipo de Sandalias Luna



Fuente: Autoras

### 2.5.5. Promoción

- Se pretende realizar descuentos por la compra de este nuevo producto de hasta un 10% por la compra de un par de sandalias LUNA durante la primera semana que el producto

salga a la venta, con el fin de incentivar a las clientas, ya que según las encuestas un gran porcentaje de las mujeres se ve atraída a comprar un producto porque lo vio en oferta. Así haremos que nuestro producto se dé a conocer entre los clientes.

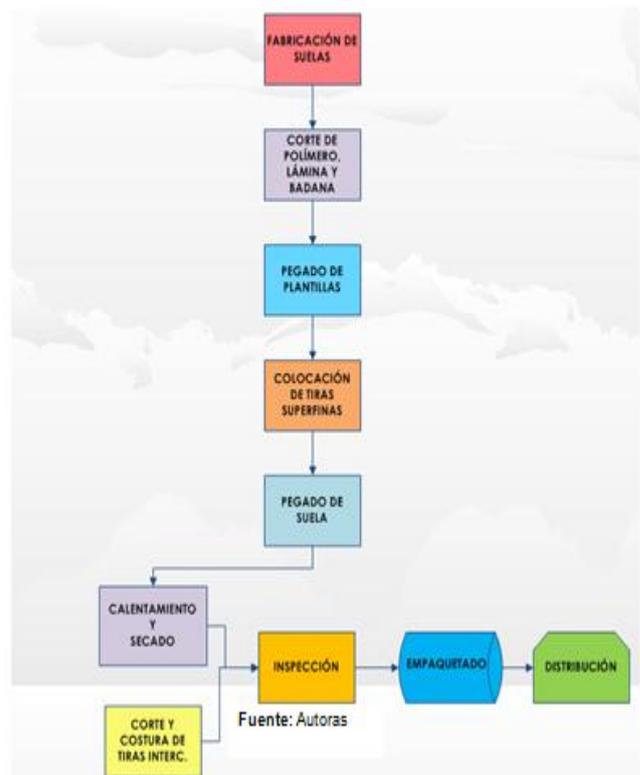
- Por la compra de \$ 48 se le otorgara un 5% de descuento adicional
- A nuestros clientes fijos por la compra de cada 12 cajas de sandalias se les dará un adicional de 12 unidades de tiras.
- Promociones varias por temporadas especiales.

## 3. Estudio Técnico

### 3.1. Proceso de Fabricación de Sandalias con tiras intercambiables

#### PROCESO DE FABRICACIÓN DE SANDALIAS CON TIRAS INTERCAMBIABLES

Gráfico N° 4 Proceso de Fabricación



## 3.2. Tamaño óptimo del Proyecto

Para el cálculo del tamaño óptimo del proyecto, consideramos la Población Femenina proyectada de Guayaquil del 2010, esta constituye el 51% de la población total de Guayaquil, de acuerdo a datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. Y también, tomamos datos obtenidos en el análisis de las encuestas realizadas en el estudio de mercado.

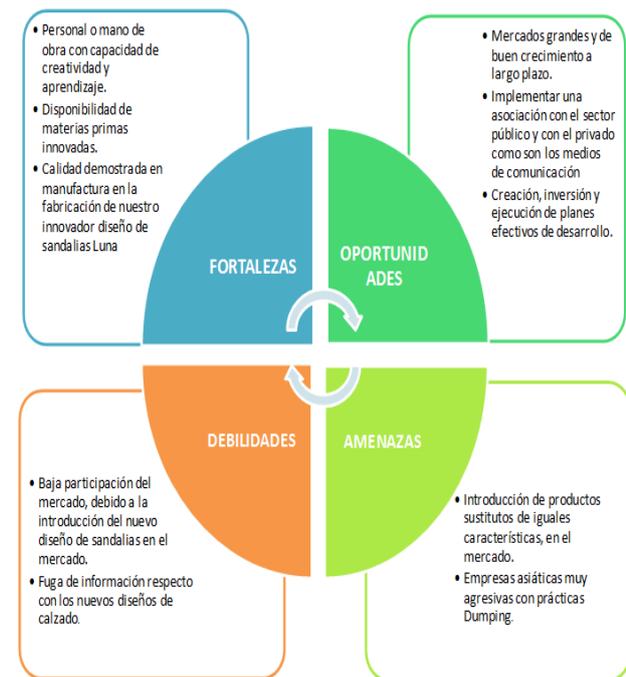
**Tabla N° 2. Tamaño óptimo del proyecto**

Variables	%	Demanda
Población Femenina de Guayaquil 2010		1.176.325
Mercado Objetivo Mujeres (11-35 años)	66%	776.375
Aceptación del producto	98%	760.847
Disposición a pagar (entre 16 a 30\$USD)	52%	395.640
Participación de Mercado	7%	27.695

## 4. Estudio Organizacional

### 4.1. FODA

En base al conocimiento acumulado del negocio y luego de un análisis de la empresa hemos identificado las siguientes fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas:



## 5. Estudio Financiero

### 5.1. Inversiones del proyecto

Las inversiones requeridas para la producción de sandalias con tiras intercambiables, se determinaron de acuerdo al tamaño óptimo del proyecto y se consideraron los valores puntuales como la inversión en equipos y muebles, vehículo, la remodelación de las instalaciones e infraestructuras del local. La mayor parte de la inversión es destinada a la maquinaria, por lo que esta representa el 84% de la inversión.

Además, se tomarán en cuenta, el calendario de reemplazo de los activos fijos, los valores de depreciación y los valores de desecho en el proyecto. La inversión total será entonces de \$90.300,75 para emprender el proyecto.

**Tabla N° 3. Inversiones del proyecto**

Inversión Inicial	%	\$USD
Inversión en Equipos y Muebles	4%	3.499,80
Inversión en Maquinaria	84%	76.050,95
Inversión en Vehículo	8%	7.600,00
Remodelación de Instalaciones e Infraestructuras	3%	3.150,00
<b>Total de Inversión Inicial</b>	<b>100%</b>	<b>90.300,75</b>

De acuerdo al presente plan de financiamiento, el proyecto se financiará en un 55% por valores aportados por los socios y en un 45% mediante crédito directo de la Corporación Financiera Nacional. El interés del crédito anual concedido será de 10.5% anual, por un lapso de 5 años, será concedido el 100% del préstamo solicitado.

### 5.2. Capital de Trabajo

El capital de trabajo es el recurso económico que requiere la empresa para poder operar y desarrollar sus actividades de manera normal en el corto plazo, por lo que cubre el desfase natural entre el flujo de ingresos y egresos.

Bajo este concepto consideraremos aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar como lo son: materiales directos, mano de obra directa, activos fijos, y otros, ascendiendo este valor a \$20,805.00

### 5.3. Determinación de la Tasa de descuento

#### CAPM (Modelo De Valoración De Activos De Capital)

Para calcular la tasa mínima atractiva de retorno (TMAR) que el inversionista exige para realizar la



# ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

"Impulsando la Sociedad del Conocimiento"



inversión, se utilizó el modelo CAPM (Capital Asset Pricing Model), modelo que predice las relaciones entre la rentabilidad y el riesgo de una inversión. Así se utiliza la siguiente ecuación:

$$K_e = R_f + \beta (R_m - R_f) + R_{fEcuador}$$

Siendo:

- $K_e$ : Tasa de Costo del Capital propio
- $R_f$ : Tasa libre de riesgo
- $R_m$ : Rentabilidad esperada del mercado.
- $(R_m - R_f)$ : Prima de riesgo del mercado.
- $R_{fEcuador}$ : Riesgo País de Ecuador.
- $\beta$ : Coeficiente de variabilidad del rendimiento de los recursos propios de la empresa respecto al rendimiento de los recursos propios del mercado.

Para el cálculo se tomó como referencia los bonos del tesoro de EEUU a 5 años, los cuales actualmente están en un rendimiento del 4,16%. El valor del Beta para nuestro cálculo es del 0,90, este se estima de acuerdo al riesgo sistemático de una de las empresas que mejor representa al mercado de sandalias, en este caso se consideró Plásticos Industriales C.A. con su línea de sandalias Bora Bora. Mientras que la prima de riesgo promedio del mercado norteamericano, se estimó en 6,5%. El riesgo país, según información estadística del Banco Central del Ecuador, es del 8,16%. Reemplazando los datos, se obtiene  $K_e = 18,17\%$ .

## Costo de Capital Promedio Ponderado

Finalmente, esta tasa de rentabilidad debe ponderarse, incorporando las variables del préstamo bancario definido en la estructura de financiamiento, así, se aplica la siguiente fórmula del Costo de Capital Promedio Ponderado:

$$K_o = K_d (1 - t) (L) + (1 - L) K_e$$

Donde:

- $K_o$ : Costo de Capital Global o  $K_{wacc}$  (Costo de Capital Promedio Ponderado)
- $K_d$ : Costo de oportunidad de la deuda. Tasa de interés de la deuda contraída con el banco
- $t$ : Tasa de impuestos

- $L$ : Nivel de endeudamiento
- $(1 - L)$ : Capital propio de la empresa
- $K_e$ : Tasa de costo de capital propio

Se obtiene  $K_o$ : 13,54%

Así la tasa de descuento (TMAR) utilizada para la evaluación de factibilidad del proyecto fue 13,54%

## 5.4 Factibilidad del Proyecto

### - VAN (VALOR ACTUAL NETO)

El valor actual neto, mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto. Esto se afecta con la tasa de rentabilidad (TMAR). Para el proyecto de Sandalias con tiras intercambiables el VAN dio como resultado \$241.080, lo que demuestra que después de recuperar la inversión existe ganancia económica, haciendo al proyecto potencialmente atractivo para el inversionista. Además, sólo necesito producir y vender 20469 pares de sandalias para recuperar solo la inversión inicial, es decir cuando el valor actual neto es cero y en este caso no hay ganancia, ni pérdida económica

### - TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)

La tasa interna de retorno, mide la rentabilidad o rendimiento final de realizar dicha inversión, si la TIR es mayor que el costo de oportunidad del proyecto, es decir mayor que la TMAR, se considera que el proyecto es rentable, para el proyecto se calculó y se obtuvo el 54%. Lo que demuestra que el proyecto de elaboración y comercialización de Sandalias con tiras intercambiables es económicamente factible.

### - PAYBACK

El cálculo del periodo de recuperación de la inversión, ayuda a conocer el tiempo que tarda el proyecto en recuperar la inversión, tomando en cuenta el valor del dinero en el tiempo. La recuperación de la inversión del proyecto se realiza en 4 años y 1 mes.



# ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

"Impulsando la Sociedad del Conocimiento"



## 5.5. Análisis de Sensibilidad

Los resultados que se obtienen al aplicar los criterios de evaluación no miden exactamente la rentabilidad del proyecto, sino sólo la de uno de los tantos escenarios futuros posibles. Los cambios que casi con certeza se producirán en el comportamiento de las variables del entorno harán que sea prácticamente imposible esperar que la rentabilidad calculada sea la que efectivamente tenga el proyecto implementado. Por ello, la decisión de sobre la aceptación o rechazo de un proyecto debe basarse más en la comprensión del origen de la rentabilidad de la inversión y del impacto de la no ocurrencia de algún parámetro considerado en el cálculo del resultado que en el VAN positivo o negativo.

Se utilizará un modelo de sensibilización para decidir respecto de una inversión. Y además, como todos los factores involucrados en la tasa de descuento son muy volátiles, nosotros decidimos hacer también el análisis de sensibilidad con respecto a la tasa de descuento (TMAR).

## CONCLUSIONES

Como resultado del presente trabajo se mencionan los aspectos más importantes del mismo, los cuales se detalla a continuación:

El proyecto de inversión para la fabricación y comercialización de Sandalias con tiras intercambiables en la ciudad de Guayaquil, es una excelente alternativa para los inversionistas, porque a pesar de que vamos automatizar procesos, la inversión es relativamente baja, la automatización mejora la calidad de nuestras SANDALIAS LUNA y ayuda en el uso eficiente de la energía y materia prima. Además, la barrera de ingreso al mercado de sandalias es baja. Lo que permite facilidad para la puesta en marcha de este producto.

Del estudio de mercado se concluye que la aceptación del producto es alta con un porcentaje del 98%, y que el mercado objetivo son mujeres que se concentra en los rangos de edad entre 11 a 35 años de edad en la ciudad de Guayaquil, de un estrato económico medio y medio alto, sin excluir a las mujeres de otras edades que deseen utilizar nuestras SANDALIAS LUNA.

Al ser un producto novedoso por su diseño de tiras intercambiables, se encuentra en la etapa introducción y crecimiento, por lo que se considera un producto incógnita, debido que al ser nuevo posee una posición competitiva baja en un mercado de crecimiento elevado, por lo tanto es necesario aportar recursos para mejorar la posición frente a la competencia, durante este tiempo el negocio deberá implementar de manera adecuada cada una de las estrategias mencionadas a lo largo del proyecto y a su vez cumplir en gran proporción los objetivos financieros que se detallan en el flujo de efectivo.

Para el arranque del presente proyecto, se precisa una inversión inicial de \$90.301, para una demanda en unidades de 27.695 en el primer año, para lo cual se necesita contar con un capital de trabajo de \$20.805.

De acuerdo a la evaluación de la factibilidad del proyecto, se concluye que el proyecto es económicamente viable, ya que se obtuvo un valor actual neto positivo de \$241.080 y una tasa interna de retorno de 54%, la cual es mayor a la tasa mínima de retorno exigida por el inversionista.

Asimismo el periodo de recuperación de la inversión es de 4 años y 1 mes y con una utilidad neta en su primer año de ejercicio de \$32.592.

## RECOMENDACIONES

Se recomienda implementar el actual proyecto debido a la alta rentabilidad demostrada en los cálculos financieros, aún en una economía de incertidumbre y con un alto riesgo país. Estas variables vuelven al proyecto mucho más atractivo en un mercado con rendimientos constantes.

También se debe arrancar con una fuerte campaña de mercadeo para lograr la introducción en el mercado y el posicionamiento en la mente del consumidor, debido a que existen empresas que tienen una alta participación de mercado tales como: Boltio, Tommy Hilfiger, Azaleia, Bora Bora, entre otras, por lo que es importante crear un gran impacto en la imagen y características de SANDALIAS LUNA.

Se debe elaborar un Manual de Procedimientos de Selección acorde con las necesidades de la empresa, tomando en consideración la base del Diagrama de Flujo de Procedimientos Administrativos y Operativos propuesto en ésta investigación.



# ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

"Impulsando la Sociedad del Conocimiento"



Se debe invertir en programas de capacitación o información sobre la naturaleza y objetivos de la empresa. De esta manera se consigue que todos los miembros del personal tengan claro los procesos, se sientan comprometidos en su desarrollo y comprendan con facilidad la información y su uso, de esta forma el personal recolectan los datos con mayor cuidado, atención y de una manera más exacta.

Se recomienda, además, el uso adecuado y correspondiente de una Planilla de Recolección de Información, para que la información que se transmiten sea veraz y oportuna, lográndose así una comunicación efectiva que influya directamente en la toma de decisiones, por ser la información uno de los recursos esenciales en la solución de problemas en una organización cualquiera.

<http://www.google.com.ec/>  
ASOFACAL (Asociación de  
Fabricantes de Calzado del Ecuador)

- Centro de Información Bibliotecario:  
<http://www.cib.espol.edu.ec/catalogo/catalogo/busquedaTesis.aspx>

## BIBLIOGRAFÍA

- [1] Nassir y Reinaldo Sapag. Fundamentos de Preparación y Evaluación de Proyectos. Editorial Mc. Graw Hill 1987.
- [2] Nassir Sapag Chain. Evaluación de Proyectos de Inversión para empresas. Editorial Pearson.
- [3] Stoner- Freeman- Gilbert. Administración. México, DF: Prentice Hall. 1996
- [4] Principios de Finanzas Corporativas, McGraw-Hill, Quinta Edición, España, 1998.
- [5] Naresh K. Malhotra. Investigación de mercado (un enfoque aplicado). 4ta. Edición.
- [6] Páginas de Internet:
  - Banco Central del Ecuador:  
<http://www.bce.fin.ec/>.
  - FinanceYahoo:  
<http://finance.yahoo.com/q/pr?s=icon>
  - Instituto Nacional de Estadísticas y Censos:  
[http://www.inec.gov.ec/web/guest/ecu\\_est/est\\_eco/ind\\_eco/ipc](http://www.inec.gov.ec/web/guest/ecu_est/est_eco/ind_eco/ipc)  
[http://www.inec.gov.ec/web/guest/ecu\\_est/est\\_soc/cen\\_pob\\_viv](http://www.inec.gov.ec/web/guest/ecu_est/est_soc/cen_pob_viv)  
[http://www.inec.gov.ec/web/guest/ecu\\_est/est\\_eco/ind\\_eco/ipp](http://www.inec.gov.ec/web/guest/ecu_est/est_eco/ind_eco/ipp)
  - Cámara de la Pequeña Industria de Guayaquil:  
<http://www.capig.org.ec>
  - Superintendencias de Compañías  
<http://www.supercias.gov.ec>
  - Google:

**Director de Proyecto de Graduación:**

---

**Ing. Constantino Francisco Tobalina Dito**  
**Fecha: 20/05/2010**