ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA

Estudio de Factibilidad para la Constitución de una Importadora de Calzado de Seguridad Industrial con Distribución en el Territorio Ecuatoriano

Denisse Avegno Reyes, Elva Moreira Vásquez, Andrea Parrales Herrera, Ing. Monica Tapia L.
Facultad de Economía y Negocios, Escuela Superior Politécnica del Litoral
Km. 30.5 Via Perimetral, 09-01-5863, Guayaquil, Ecuador
dkavegno@espol.edu.ec, elymorei@espol.edu.ec, paparral@espol.edu.ec, matapia@espol.edu.ec

Resumen

Los costos por atención e indemnización por accidentes laborales que muestran las estadísticas superan los elevados costos por implementación de medidas de prevención y adquisición de equipos de seguridad industrial, sin considerar además el impacto en el bienestar de los trabajadores y las sanciones que emiten los organismos nacionales e internacionales. Es por esto que el presente estudio de factibilidad plantea el establecimiento de una empresa importadora de calzado de seguridad, con el objetivo de cubrir la demanda industrial insatisfecha.

El sector manufacturero, de construcción, el sector eléctrico y el sector de explotación de minas y canteras son los sectores que requieren mayor protección, por lo que nos enfocaremos en brindarle calzado con características específicas que se adapten a las circunstancias en las que desarrollan sus actividades. Por otro lado, la producción interna del calzado industrial tiene graves dificultades para financiar tecnologías para alcanzar mayor calidad, así mismo las importaciones han sido mermadas por la imposición de salvaguardas que afectan directamente al precio del calzado importado.

Nuestra visión es la pronta expansión y liderazgo de nuestro producto en las tres regiones continentales de nuestro país y para alcanzar este objetivo se ha establecido una campaña publicitaria y un sistema de distribución que desarrollado por un imponente equipo de ventas y soportado un eficaz departamento administrativo, pueda convertir la falta de registros en fortalezas propias para nuestra compañía y la optimización de recursos en nuestras operaciones.

La inversión inicial es importante para el financiamiento del stock que será distribuido en los primeros meses mientras se cobren los créditos expedidos. Nuestros colaboradores constituyen uno de los ejes principales del desenvolvimiento de la empresa, recibirán constante capacitación e incentivos. Al finalizar el estudio se encontraron agradables resultados que benefician económicamente en periodos satisfactorios.

Palabras Claves: *Calzado de seguridad industrial, demanda, oferta, características específicas.*

Abstract

Attention and indemnification expenditures due to laboral accidents shown by statistics, overcome high implementation costs of prevention measures and the acquisition of industrial safety equipments. All of this is without considering the impact in the well-being of the workers and sanctions that national and international organisms emit. That is why; this feasibility study raises the establishment of an importing safety footwear company, with the purpose to cover the industrial unsatisfied demand.

The manufacturing sector, construction sector, electrical sector and mineral sector are the sectors which need major protection because of their high risk level, for that reason we will focus in offering footwear with specific characteristics adaptable to circumstances in which these factories develop their activities. On the other hand, internal production of industrial footwear has serious difficulties to finance development of technologies to reach major quality; likewise imports have been reduced by safeguards imposition that affects directly the cost of imported footwear.

Our vision consists in prompt expansion and leadership of our product around the three continental regions of our country. To achieve this objective we have established an advertising campaign and a distribution system that developed by impressive sales equipment and supported by an effective administrative department. We look for turning records lack into own company strengths and optimization of resources in all operations.

Initial investment is important to finance stock enough that will be distributed in preliminary months while we collect given credits. Our main expenses consist in giving training and incentives deserved to our collaborators, because we recognize they constitute one of the principal axes of the development of the company. On having finished the study we found agreeable results that they benefit economically in satisfactory periods.

1. Introducción

Las estadísticas del año 2004 del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) indicaron que sólo durante ese año se produjeron 3.777 accidentes laborales, para el siguiente año esas estadísticas aumentaron a 3900, de los cuales se produjeron 2.836 casos de incapacidad para el trabajo y 171 muertes.

Aunque los costos de implementar medidas de prevención son elevados, son mucho más elevados los de atención e indemnización para los accidentados. De acuerdo a la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) 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.

Considerando estos antecedentes y que tanto el Ministerio de Trabajo como otros organismos internacionales obligan a los contratistas proteger al empleado de dichos peligros, resulta necesario dotar a todos los trabajadores del equipo adecuado para así permitir que logren un buen desempeño de sus labores. Es por esto que el objetivo del presente estudio es medir la viabilidad del establecimiento de una empresa dedicada a la importación y distribución en todo el territorio ecuatoriano de calzado de seguridad industrial específicamente, pues se conoce que los equipos de seguridad industrial son de suma importancia para la seguridad e higiene del operario y se presume que la demanda de calzado está actualmente insatisfecha.

Las características del calzado de seguridad industrial que se ofrecerá, hacen que este no sea un producto de consumo masivo, sino más bien satisfacen exigencias industriales. Por lo que, se considerara como sector estratégico a las empresas cuyos trabajadores desempeñen sus labores sobre superficies inusuales, es decir: la industria manufacturera, de construcción, eléctrica y de explotación de minas y canteras.

El interés en incrementar y construir nuevas plantas generadoras de energía, ha abierto las puertas a la adquisición de equipos y suplementos extranjeros generadores de energía. Por otro lado, el sector de la construcción participa en el PIB en el 20% del total, además de contribuir a contrarrestar el déficit habitacional, principalmente de la mano de obra no calificada. El sector manufacturero es uno de los motores principales del crecimiento económico jugando así un papel clave en la transformación económica del país. Y finalmente, aunque la crisis financiera llegó para las empresas mineras que operan en Ecuador en un momento de expectativa por la aplicación del Mandato Constituyente 6, las principales compañías optan por buscar socios con capital para desarrollar sus actividades y este sector requiere de grandes especificaciones, por lo que apesar de su incertidumbre, muestra gran potencial en la demanda del proyecto.

2. Demanda del Calzado de seguridad Industrial

La distribución del calzado está determinada por la ubicación de donde se encuentran concentradas la mayor cantidad de fábricas. De acuerdo a la Superintendencia de Compañías, la distribución esta dada de la siguiente forma: Guayas (43.99%) y Pichincha (39.47%), seguidas por Azuay (5.33%) y un pequeño sector de Manabí (3.09%). 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. Esto determina las principales áreas por las que se encaminaría la distribución son Quito y Guayaquil

El aumento en la demanda del calzado de seguridad se da también debido a las especificaciones del Ministerio de Trabajo y otros organismos internacionales como la Oficina Internacional del Trabajo, la cual 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

Tabla 1. Principales características del usuario potencial

RIESGOS	ORIGEN Y FORMA DE LOS RIESGOS	FACTORES 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
Acciones eléctricas	Acción sobre:	Existencia de una protección eficaz:
	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	Riesgo de luxaciones y esguinces debido a la mala sujeción del pie	Rigidez transversal del calzado y de la combadura del calzado, buena adaptación al pie

de los sistemas de gestión de la seguridad y salud .

Otro factor importante de la demanda de calzado industrial es la temporalidad, según Lcda. Ketty Herrera, Gerente General de una empresa distribuidora de calzado Distribuidora H&H, la temporalidad se establece por la renovación de contratos laborales y la dotación del uniforme. 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 para renovar el equipo de seguridad para los nuevos contratados.

Datos proporcionados por la Superintendencia de Compañías muestran que en todos los años el número de empresas es bastante estable, pero por otro lado debemos recalcar que cada día los requerimientos de calidad son más elevados y más controlados

El sector manufacturero representa el mayor grupo de clientes potenciales, agrupa alrededor de 3579 empresas con un aproximado de 105386 trabajadores, realizan su renovación de calzado anualmente.

El sector de la construcción aglutina a alrededor 1906 empresas y en torno a 16614 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 413 empresas registradas, con 5383 empleados el cual al igual que la industria manufacturera cambian de calzado cada año.

Suministro de electricidad es un pequeño sector, con sólo 125 empresas y 5039 obreros, pero 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 margen de utilidad.

Considerando el personal ocupado y el promedio de variación anual del número de empresas (Manufactura 4.56%, Construcción 8.06%, Minas y canteras 11.80% y Electricidad 11.80%) podemos proyectar que para el año 2009 la demanda de calzado de seguridad será la siguiente.

Tabla 2. 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

3. Oferta del Calzado Industrial

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, por lo que ahora se obtuvieron registros sólo de empresas productoras como: Buestan, Calincen, Calzado Gamo's, calzado Hidalgo Higuer, Calzado Marcia, con una participación de la producción interna como la que sigue:

Grafico 1. Participación de la producción nacional

Así mismo, un artículo publicado en la revista Cueros muestra que las empresas industrializadoras de calzado en el país se distribuyen: 45,7% Ambato, 21,7% Quito, 16,7% Guayaquil, 12,7 % Cuenca, y 0,8% en Latacunga, Guaranda, Machala y Salcedo.

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, es decir, botas de cuero natural con planta antideslizante de nitrilo y con puntera de acero.

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.

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

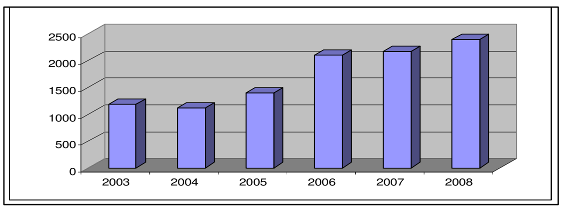

Grafico 2. Importaciones en miles de dólares

Colombia es uno de los principales productores de calzado a nivel latinoamericano por su buena calidad y bajos precios. Una ventaja adicional es 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.

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.

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.

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 138163 pares aproximadamente. Adicionalmente, contemplamos el impacto que sufrirá este sector puesto que todo el escenario cambia con implementación de la última reforma arancelaria. Estimaremos que la reducción de la cantidad importada será equivalente a la brecha que debe compensar el Ecuador, este monto representa el 8.33% de las importaciones registradas en el 2008

De esta forma la proyección de la demanda es:

Tabla 3. Proyección de la oferta de calzado

	2009	2010	2011	2012	2013
Importación de en dólares FOB	2788144	3253485	3796492	4430127	5169515
Impacto Res. 466 COMEXI	232252	0	0	0	0
Impacto Res. 466	2555892	2982470	3480244	4061097	4738894
Precio Promedio del Calzado Importado			USD $20,18		
Calzado Importado	126655	147793	172460	201244	234831
calzado Nacional	377877	440944	514538	600414	700623
Oferta Total	504532	588738	686998	801658	935455

4. Proveedores

Nuestra empresa desarrollará la marca Marluvas y Bracol principalmente:

Marluvas se considera la empresa manufacturera de calzado de seguridad industrial más grande en Brasil. Su producción es de 14000 pares de botas por día y están presentes en 19 países. La marca Bracol, empresa del grupo Bertin, holding brasilero con 30 años de experiencia en el mercado.

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 construida., se sitúa en la ciudad de Lins en el estado de Sao Paulo. La segunda planta, de 3050 km2 de área construída, la encontramos en la ciudad de Castanhal, en el estado de Pará.

La fábrica de Marluvas, de 12000 km2 de área construida, se localiza en Rodovia de Dores de Campos en el estado de Minas Gerais, próxima a tres importantes ciudades: Belo Horizonte, Río de Janeiro y Sao Paulo.

Tanto Bracol como Marluvas requieren un año de negociación al contado, aproximadamente para poder evaluar la situación financiera y administrativa, luego de este período de evaluación podremos ser representantes en el Ecuador de ésta marca.

5. Aranceles y Acuerdos

El producto que importaremos están clasificadas bajo el capítulo 64 que agrupa el calzado, polainas y artículos análogos.

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

Por ahora, esta subpartida tiene Salvaguarda de $10 dólares adicionales a los tributos usuales (Advalorem, FODINFA e IVA) por cada par de zapatos, con la finalidad de disminuir su importación durante seis meses. Loa tributos usuales son:

Tabla 4. Tributos 6403.400000

Advalorem	30%
FDI	0,5%
IVA	12%
Salvaguarda	$10.00 por par

6. Misión y Visión

La misión de nuestra empresa consiste en: "Ser líderes en la distribución de Calzado de Seguridad Industrial en el Ecuador, contribuyendo a la competitividad de las empresas del sector industrial."

Mientras que la 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"

7. Mix de Marketing

Como inicio podemos determinar el producto como las botas de seguridad industrial; aquellos que permiten recubrir la zona del pie parcial o totalmente de la pierna.

7.1. Producto

El producto esta compuesto básicamente por:
Cuero, poliuretano, puntera, acero, acero al carbono, fibra de vidrio, capellada, plantilla de acero, plantilla higiénica, forro de pala, forro interno, puntera, cambrillón.

Figura 1. Partes de calzado de seguridad

Las diferentes clases de botas de seguridad con especificaciones se pueden generalizar en:
7.1.1. Botas de seguridad manufacturera. Por ser dieléctrica y resistente a los hidrocarburos, representa un calzado ideal para cualquier tipo de actividad. Operadores de Maquinaria, Supervisores de Operaciones. .

Figura 2. Bota de seguridad manufacturera

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

Figura 3. Bota de seguridad para construcción

7.1.3. Botas de seguridad para minas y canteras. 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

Figura 4. Bota de seguridad para minas y canteras

7.1.4. Botas de seguridad para electricista 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.

Figura 5. Bota de seguridad para electricista

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. En caso de que el pedido deba ser entregado fuera de la ciudad, inicialmente el envío se realizará mediante transporte regional.

7.1. Precio

Los precios dependerán del costo del calzado por las especificaciones que requieran, así mismo 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 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.

7.1. Promoción

El nombre de la Importadora será MOPAV y se ha planeado realizar un coctel para el lanzamiento de la Importadora cual asistirá personal técnico representante de nuestros proveedores, junto con nuestros clientes potenciales. Adicional a esto se piensa promocionar el producto asistiendo a Ferias Industriales y se buscará aparecer esporádicamente en revistas Industriales.

Figura 6. Logotipo MOPAV

8. Análisis FODA

Como fortalezas podemos mencionar que 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, que en nuestro mercado son pocas las empresas dedicadas a la fabricación e importación de calzado de seguridad y que nuestro calzado goza calidad certificada por las normas ASTM 2413 que califican la fabricación extranjera.

En cuanto a las oportunidades: Existen escasas Importadoras en nuestro medio, las cuales son poco conocidas relativamente, por el mercado Industrial. Para poder trabajar con empresas del exterior, las empresas nacionales necesitan cumplir con estrictos requerimientos de calidad, los cuales son muy difíciles de adquirir. También es necesario enfatizar que un trabajador mejorará su rendimiento si considera que su trabajo es valorado y se encuentra un buen ambiente de trabajo.

Por otro lado nuestras debilidades son que 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 y que el proyecto se lanza al mercado sin poder saber cual será la aceptación del mismo puesto que no existen registros que faciliten la medición del impacto.

Entre las amenazas tenemos la posible entrada de otras importadoras con precios más bajos o características modificadas y que relativamente hacemos referencia a los fabricantes de calzado de seguridad industrial, aquellos que tienen trayectoria dentro del mercado nacional.

9. Modelo de Porter

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. 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. Nuestros proveedores son fabricantes extranjeros, los mismos que están interesados en expandir su cartera de clientes en otros países y por lo que no representamos una relevante fracción de mercado. 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.

10. Análisis Administrativo

La empresa en estudio no requiere de un gran número de empleados o de una alta inversión para su instalación como es la adquisición de maquinaria para las empresas manufactureras, debido a que su actividad consiste básicamente en importar calzado de seguridad industrial para su distribución en el territorio ecuatoriano.

La importadora busca ofrecer un calzado con requerimientos específicos, de acuerdo a las necesidades del comprador, por lo que un equipo de ventas deberá buscar oportunidades mediante visitas a los clientes potenciales (de acuerdo a la temporalidad) en diferentes ciudades, promocionando los productos a empresas de los principales sectores industriales del país, para así se mantener clientes, atraer nuevos y colaborar con la recaudación de valores.

Como complemento al trabajo del Dpto. de Ventas, un Dpto. Financiero, deberá contabilizar, manejar roles, cuentas, y encargarse del cumplimiento de obligaciones tributarias, entre otras actividades. El Dpto. de Compras deberá manejar las relaciones con los proveedores, y junto con el Agente Aduanero coordinar la desaduanización y demás procesos para la importación. El Dpto. de Bodega deberá almacenar y entregar la mercadería contando con los servicios de Servientrega. La gerencia deberá estar orientada a la búsqueda de nuevas oportunidades, y supervisión de actividades, esta última actividad se realiza en conjunto con un Auditor y un Asesor Legal.

Con el fin de mantener un equipo ágil y eficiente, y con conocimientos actualizados se espera que cada uno de los empleados reciba capacitación, para lo cual se estima un gasto anual de USD$ 630.00 al año. Por otro lado los sueldos van de USD$ 250.00 para el personal de bodega hasta USD$ 800 para la gerencia, por lo que se estima un gasto anual de sueldos de USD$ 44,840.00.

Así también, para el correcto desarrollo de las actividades de los empleados se necesita de una oficina, cuyo alquiler se estima en USD$ 3,600.00 al año (más servicios básicos por alrededor de USD$ 3,060.00 al año). Por otro lado para la instalación de la oficina se requiere de una inversión inicial de aproximadamente USD$ 1,680.00 en muebles y USD$ 2,850.00 en equipo.

11. Análisis Financiero

Si bien es cierto que una empresa de esta naturaleza no incurrirá en altos costos de instalación (USD$ 1,220.00 aproximadamente), si necesitará de un préstamo con el objeto de financiar las primeras importaciones pues la compañía dará crédito a sus clientes, mientras que en el primer año los proveedores no se lo darán. Se estima un monto de USD$ 20,000.00 al 11.23% a 18 meses plazo, con el Banco ProCredit, que es el que a pesar de las restricciones impuestas últimamente por el sector financiero sigue dando créditos en estas condiciones.

Con respecto a los precios, se estimaron todos los costos, fijos y variables, como: costo, seguro, ADVALOREM, FODINFA, salvaguardia, IVA, comisiones, servicios básicos, sueldos, utilidad, etc., con lo que se establecieron precios para cada una de las botas utilizadas por cada sector, manufacturero USD$ 31,84, constructivo USD$ 31,78, minero USD$ 45,53,eléctrico USD$ 34,22.

Así también se estudiaron diferentes índices financieros que afirmaban la factibilidad del proyecto, como son un razón de endeudamiento del 20% y apalancamiento externo del 26% ya que el al final del quinto año el endeudamiento de la empresa estará dado básicamente por el crédito concedido por el proveedor. Razón de autonomía del 79% ya que los activos de la empresa son adquiridos por el aporte de los socios principalmente.

12. Agradecimientos

A Juan Carlos Rodríguez, Gerente de Marketing y Relaciones Públicas, Calzado Gamos y Ketty Herrera, empresaria, Gerente General, Distribuidora H&H por su constante colaboración para la elaboración de este artículo.

13. Referencias

[1] Reportes Corporación Aduanera Ecuatoriana
[2] Reportes Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
[3] Reportes Superintendencia de Compañías
[4] Manuel Marín Arguedas, Licenciado en Derecho. Podología. Laboral. Equipos de protección individual (EPI's). Normativa aplicable. Barcelona. España. Universitat de Barcelona.
[5] Artículo Publicado en LaPrensaWeb el 22 de marzo de 2002, "Anuncian crisis en la industria ecuatoriana del calzado"
[6] Página web de Desafío SEBRAE Ecuador 2008,
[7] auspiciado por CORPEI, la M. I. Municipalidad de Guayaquil y Multi servicios Gráficos

14. Conclusiones

Al realizar la evaluación financiera, llegamos a la conclusión de que los costes de oportunidad son relativamente bajos, ya que la tasa pagada por en un depósito a plazo por ejemplo es de 4.25%, por otro lado para iniciar el negocio se necesita de un financiamiento que en l as condiciones actuales de la economía no podrá obtenerse por una tasa menor del 11.23%.

De acuerdo a las proyecciones tomadas a partir de la estimación de precios, costos y proyección de ventas se construyeron los estados financieros y flujos de caja, con proyecciones a cinco años y los resultados fueron positivos al aplicar varias herramientas de evaluación como son: valor actual neto positivo, por encima de los USD$ 18,000.00, y tasa interna de retorno superior al 51%.

Al analizar la rentabilidad de la empresa se calculo el margen de utilidad bruta, el mismo que llego al 62%, y margen de utilidad neta del 6% y retorno sobre activos del 79%. Con los índices y demás herramientas utilizadas para el análisis del proyecto, como las proyecciones de oferta y demanda se llego a la conclusión de que el proyecto resulta rentable y atractivo, a pesar de las nuevas normativas arancelarias, cierres de líneas de crédito e incertidumbre del actual escenario económico local y mundial.