



Julio 2018 - ISSN: 1696-8352

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN ARTESANAL DE ZAPATOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

Sr. Leandro José Mendoza Torres

leandromendozat@gmail.com

Sr. Mario Andrés Veloz Camejo

Wario_veloz@hotmail.com

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil
Egresados de la Facultad de Ciencias Administrativas

MAE. Solange Resabala V.

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil
Facultad de Ciencias Administrativas
sresabalav@ulvr.edu.ec

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Leandro José Mendoza Torres, Mario Andrés Veloz Camejo y Solange Resabala V. (2018): "Plan de negocios para la producción artesanal de zapatos en la ciudad de Guayaquil.", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (julio 2018). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/07/produccion-zapatos-ecuador.html>

RESUMEN:

El sector de producción y venta de calzado es un mercado creciente en el país, que puede ser proyectado con un enfoque innovador para incrementar sus niveles de comercialización, aprovechando las ventajas que, en la actualidad, el Gobierno Nacional, promueve en la inversión productiva privada inteligente que crea innovación, generación de empleo de calidad y sustitución selectiva de importaciones, por lo que brinda a todos los emprendedores en negocios, especialmente para el sector PYME.

Por lo tanto, se tiene, que el sector comercial del calzado se encuentra con una gran oportunidad de mercado, de la cual nace la propuesta de desarrollar un plan de negocios en la ciudad de Guayaquil para la innovación y venta de calzado de producción artesanal, para abastecer la demanda con un valor agregado de comodidad y con diseños exclusivos.

SUMMARY:

The production and sale of footwear sector is a growing market in the country, which can be projected with an innovative approach to increase its levels of commercialization, taking advantage

of the advantages that, currently, the National Government promotes in private productive investment intelligent that creates innovation, generation of quality employment and selective substitution of imports, for what it provides to all entrepreneurs in business, especially for the PYME sector.

Therefore, we have that the commercial sector of footwear has a great market opportunity, from which the proposal to develop a business plan in the city of Guayaquil for the innovation and sale of footwear of handicraft production is born, to supply the demand with an added value of comfort and with exclusive designs..

PALABRAS CLAVE:

PLAN DE NEGOCIOS, PRODUCCION ARTEZANAL, ZAPATOS, TRABAJADORES, MERCADO.

KEY WORDS:

BUSINESS PLAN, ARTEZANAL PRODUCTION, SHOES, WORKERS, MARKET.

1. INTRODUCCIÓN

La responsabilidad social y ambiental son tomadas en cuenta dentro del proyecto, como otro de los pilares para el desarrollo del negocio, tomando como compromiso y medida obligatoria para la comercialización al colaborar al límite en todo lo que concierne al cuidado del medio ambiente y por otra parte el plan de negocio, aporta a nivel social haciendo sentir que el producto es especial y de calidad ya que está hecho de manera artesanal, brindando confianza a todos quienes están interesados en el producto y estableciendo medidas de producción acorde a los índices de calidad internacionales, por ello, que es realmente esencial que exista un plan de negocios definido, con el objeto de establecer funciones comerciales y laborales, para disipar el impacto que esto tendrá en la proyección económica que pretende el negocio, y así posicionarse en el mercado del calzado, para asegurar la vida comercial y éxito empresarial.

2. Justificación de la Investigación

En la justificación de la investigación, se tiene que, según los datos estadísticos sobre la demanda y consumo de calzado en el Ecuador, se estima que un 65% de quienes adquieren el producto son mujeres, mientras que un 17% es calzado destinado a niños en edades entre los 5 a 11 años, y un 18% son hombres, esto evidencia que existe un amplio mercado, especialmente para mujeres, que son las mayores compradoras de calzado.

Por tal razón, es evidente que existe un sector comercial que puede ser potenciado según los niveles de satisfacción del producto que exista, ya que los hombres presentan un consumo del 18%, pero se debe considerar que el mercado masculino está en rápido ascenso, motivo por el cual se pretende impulsar la producción calzado artesanal de acuerdo a las preferencias en gustos y diseños para todos los clientes, entre hombres, mujeres y niños, presentando un producto innovador e interesante para el público.

Se justifica el emprendimiento de este proyecto, de acuerdo a la necesidad existente en el mercado del calzado artesanal en el sector de la producción, venta y comercialización existente en la ciudad de Guayaquil, y conforme a la demanda no satisfecha debido a la falta de innovación en la industria nacional de ésta área.

3. Objetivo General de la Investigación

Elaborar un plan de negocios para la producción artesanal de zapatos en la ciudad de Guayaquil.

4. Objetivos Específicos

- Elaborar un diagnóstico del sector artesanal de zapatos en la ciudad de Guayaquil.
- Determinar cuáles son las principales tendencias de los consumidores
- Determinar los procesos de producción y comercialización de calzado artesanal de una empresa.
- Establecer la cuantía de financiación que se requiere para poner en marcha el plan de negocios.

Idea a Defender

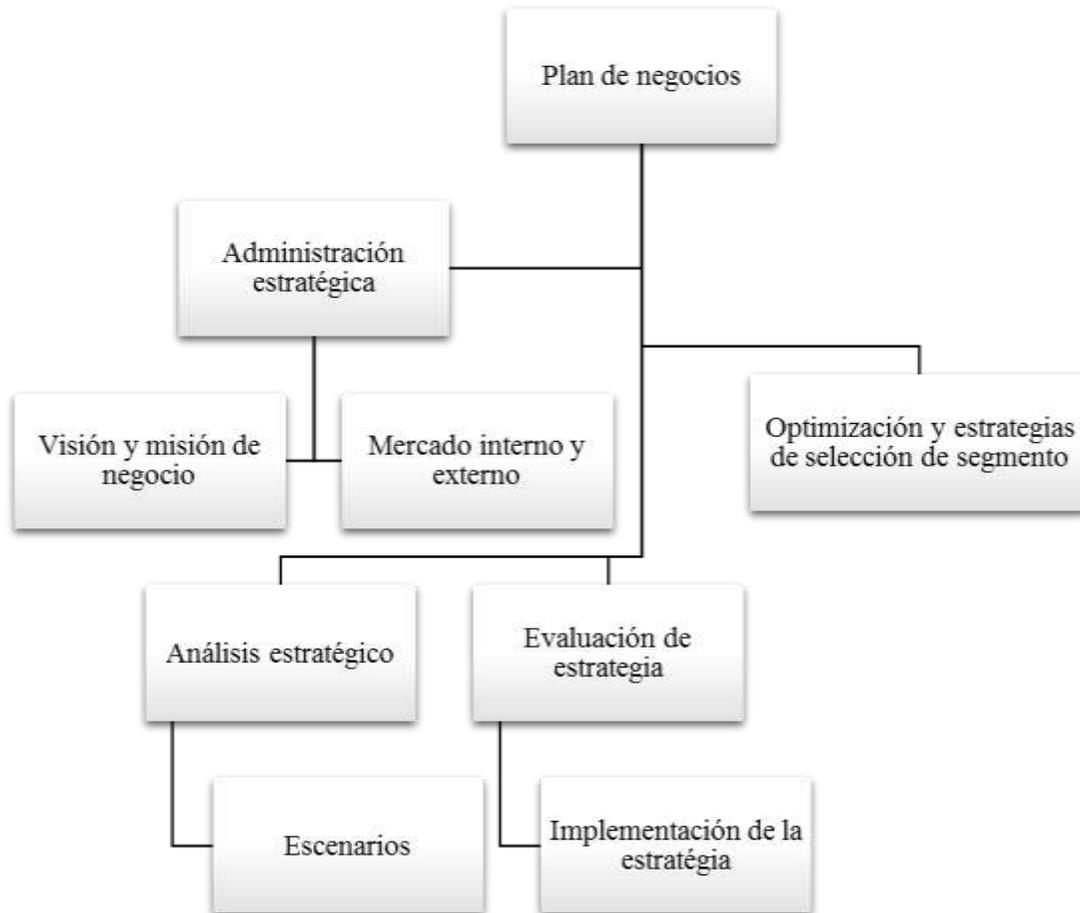
“El plan de negocios para la producción artesanal de zapatos en la ciudad de Guayaquil, aportará al desarrollo de la industria nacional del calzado”.

Marco Teórico Referencial

Plan de Negocios

Surge de la variabilidad y complejidad del entorno externo, así como el entorno interno de un negocio en sí. Por ello, la estrategia del plan de negocios hace uso de diferentes variables para crear decisiones eficientes a largo plazo que se correspondan con la situación futura, la interpretación de estos valores es finalmente determinada por un factor humano; siendo así, ha

definido un marco para el plan de negocios, que presenta su comprensión de la disciplina como un ciclo con pasos recurrentes y mutuamente interdependientes.



Esta percepción se corresponde con las cinco fases de desarrollo del plan de negocios para el emprendimiento de proyectos comerciales, las que se pueden definir en los siguientes puntos:

- Declarar la visión y los objetivos,
- Análisis estratégico como proceso continuo para plan de negocios,
- Desarrollo de estrategias de mercado y segmentación comercial,
- Implementación de la estrategia a implementar,
- Supervisión administrativa y comercial.

Marco Conceptual

Zapatos Artesanales

Se deriva del calzado común, que es utilizado para designar aquel elemento para vestir y proteger los pies al momento de caminar en las diversas actividades cotidianas que tiene el ser humano, en todas las edades.

Estrategia de negocio

Conocidas como estrategias comerciales, o estrategias de mercado, consisten en acciones que se llevan a cabo para alcanzar determinados objetivos relacionados con las ventas del bien que se desea ubicar en el mercado, tales como dar a conocer un nuevo producto, aumentar las ventas o lograr una mayor participación en el mercado.

Plan de negocios

Un plan de negocios puede definirse sobre un nuevo producto o simplemente una novedosa aproximación a la comercialización o la entrega de un producto existente.

Producción

El concepto de producción es que los clientes pueden elegir los productos y servicios que están ampliamente disponibles y son de bajo costo, para que el negocio se centre principalmente en hacer tantas unidades como sea posible.

Comercialización

Existen cuatro diferentes conceptos de comercialización, cada uno de los cuales varían en función de la que se ocupan. Por ejemplo: concepto de ofertas para producción, con la producción y venta de ofertas de concepto con la venta, cada uno de los conceptos ha sido desarrollado por la necesidad del mercado. Los consumidores prefieren los productos que están ampliamente disponibles y baratos.

Enfoque de la Investigación

El enfoque que se utilizó en la investigación es cualitativo, con el objetivo de entender las motivaciones y el comportamiento de compra de los clientes, para obtener estos resultados se formulará una encuesta mediante la definición de preguntas. Luego, se procederá a cuantificar los datos y analizar los resultados de la muestra a la población de interés; a través del enfoque cualitativo se determinan estrategias de mercadeo utilizadas por los empleados.

Población y Muestra

La población comprendida para esta investigación, esta direccionada a la población económicamente activa de las zonas urbanas que presenta mayor interés en la compra del calzado en la ciudad de Guayaquil, para determinar el mercado existente y la viabilidad de insertar en la comercialización del calzado artesanal. Según datos de la Cámara de Industrias de Guayaquil se estima que existe un mercado de 54.000 personas en la zona urbana que se define como la población del presente proyecto, de la cual se procedió a trabajar la muestra de 381 personas a encuestar.

Para dicho cálculo se utilizará la fórmula estadística para poblaciones finitas ya que tenemos definida la población para el presente proyecto, la misma que se muestra a continuación:

$$z^2 \cdot \frac{p \cdot q}{N}$$

$$n = \frac{1.96^2 * 0,5 * 0,5 * 54.000}{0,05^2 * (54.000-1) + 1.96 * 0,5 * 0,5}$$

$$\frac{51.861,6}{135.4875} = 381$$

Capítulo IV

PROPUESTA

4.1. Tema

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN ARTESANAL DE ZAPATOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

4.2. Objetivo de la propuesta

Elaborar un plan de negocios para la producción y comercialización de zapatos artesanales para el proyecto "HUELLAS", en la ciudad de Guayaquil.

4.3. Plan administrativo

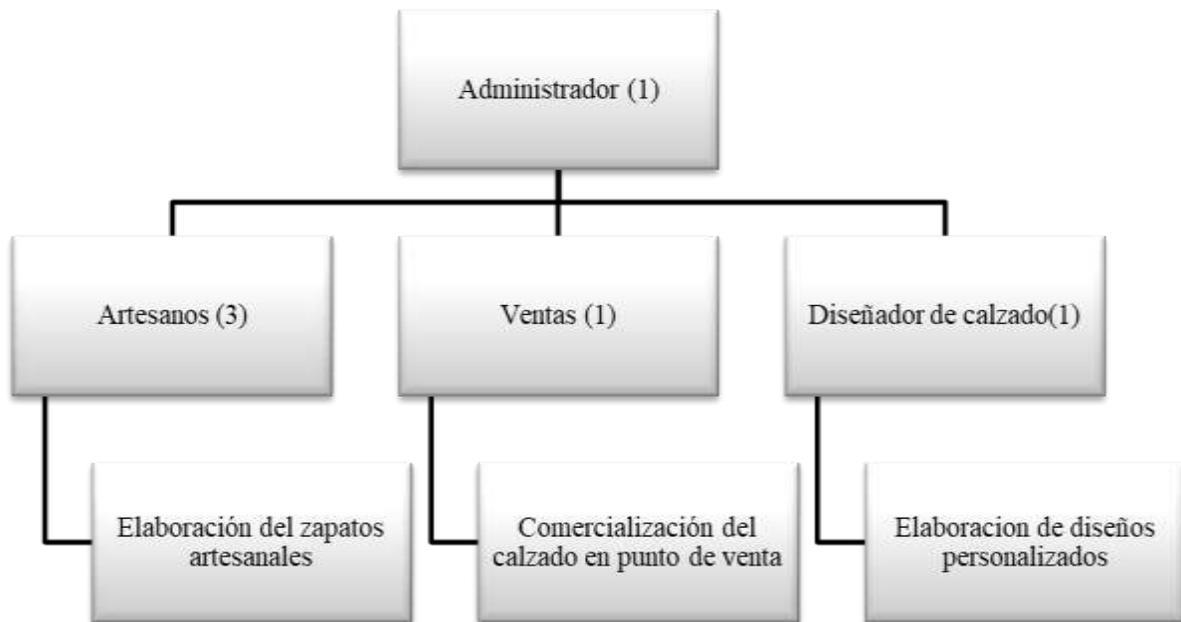
4.3.1. Datos de la empresa

Nombre o razón social de la empresa:	Calzado Huellas
Registro único del contribuyente:	1790809553001
Dirección:	José Vélez Villamar y Av. Boyacá No. 1229
Teléfonos:	042823195 0985179873
Página Web:	www.calzadohuellas.com.ec
Actividad:	Microempresa dedicada a la producción y comercialización de zapatos artesanales.

4.3.2. Pasos para formar la compañía



4.3.3. Organigrama



4.3.4. Descripción de puestos y definición de perfiles

Administrador.- Es la persona que se encargará de realizar la supervisión de la actividad de la empresa

Funciones:

- Supervisar el desarrollo de todas las actividades y controlar el desempeño del personal.
- Elaborar estrategias de captación de mercado.
- Ejecutar planes a corto y largo plazo.
- Desarrollar proyecciones de ventas.
- Realizar estimaciones de compras.

Perfil:

- Ingeniero Comercial.
- Responsable.
- Proactivo.
- Trabajo en equipo.
- Estratega.
- Visionario.

Artesanos.- Producir y elaborar zapatos artesanales según los gustos diseñados o pedidos por los clientes.

Funciones:

- Sacar moldes, preparar planos, seleccionar y preparar materiales para la construcción de zapatos.
- Confeccionar calzado y complementos.
- Ajustar, secar piezas, lijarlas, aplicar tintes y estampaciones.
- Seleccionar materias primas y auxiliares para los procesos de corte, ensamblado, montado y acabado de calzado y artículos de marroquinería.
- Operar de manera adecuada la maquinaria a su cargo.

Perfil:

- Conocimientos sólidos de calzado artesanal.
- Habilidad manual.
- Experiencia mínima dos años en el sector del calzado artesanal.
- Buena coordinación motriz.
- Atención al detalle, metódico y dinámico.

Vendedores.- Personas encargadas de la comercialización del producto ya sea en puntos de venta o clientes externos.

Funciones:

- Cumplir cuota de participación de mercado.
- Realizar demostraciones del producto.
- Conocimiento de precio y producto
- Dar consejos de uso sobre el producto.
- Proporcionar un trato educado y cercano.
- Resolver dudas sobre el servicio.

Perfil:

- Experiencia en ventas mínima dos años
- Poder de convencimiento al cliente.
- Proactivo.
- Excelente presencia.

Diseñador de calzado.- Persona encargada de los diseños del calzado, elaborando nuevos estilos de zapatos, con conocimientos sobre la anatomía del pie, atendiendo los pedidos de los clientes y dispuesto a su completa satisfacción.

Funciones::

- Diseñar y realizar calzado
- Analizar información.
- Dibujar bocetos con los colores, formas y materiales apropiados.
- Aptitudes para dibujar con precisión y claridad.
- Aptitudes para el diseño asistido por ordenador.
- Atención de críticas y rechazo
- Plasmear ideas en diseños en 3D.
- Dibujar bocetos con los colores, formas y materiales apropiados.

Perfil:

- Creativo.
- Experiencia mínima 2 años en diseño grafico
- Conocimientos de diseño de software relacionado con la industria del calzado.
- Trabajo en equipo.

CONCLUSIONES

- El presente plan de negocios se ha desarrollado con la idea de introducir en el mercado una empresa que cree zapatos de manera artesanal y con diseños personalizados para el público guayaquileño, a un precio asequible.
- El proyecto se basa en una cultura empresarial, con el objetivo de crear un calzado original y con las prestaciones que más se adecuen a la comodidad y necesidades del cliente.
- Los socios tendrán 18% de retorno de la inversión.
- La empresa “Huellas” obtuvo un VAN de \$1.281,45 que nos indica que tendrá recursos adicionales lo que permite solventar los costos y gastos y tener ganancia. Con los resultados obtenidos se llega a la conclusión que el proyecto es aceptable
- En definitiva, Calzado HUELLAS, está proyectado para un crecimiento a partir del tercer año, con una proyección de ascenso entre el 60% y 80% de sus márgenes netos de ganancia, que se fundamentan en la fuerza laboral y la calidad de los productos a ofrecer.

RECOMENDACIONES

El concepto de zapatos artesanales que promueve el modelo comercial y desarrollo del sector del calzado junto con la satisfacción de las demandas de los clientes en originalidad, calidad y precio, se combinaron en el proyecto para desarrollar el plan de negocios que crea a la empresa, obligando a mejorar e innovar al sector comercial que representa. Por tal razón, se recomienda lo siguiente:

- Considerar cada una de las respuestas del público encuestado, con la finalidad de considerar su percepción acerca de los zapatos artesanales y la necesidad de ellos en el mercado, cubriendo de esta manera todas sus demandas y puntos de vista en el producto que estarían dispuestos a comprar, sobre la base de calidad, precio, diseño y tiempo de entrega, como los lineamientos fundamentales para el desarrollo comercial de la empresa.
- Fortalecer el mercado del calzado artesanal, elevando los niveles de satisfacción de sus clientes, mediante un adecuado estándar de calidad y diseño de los zapatos.

Innovar al sector del calzado artesanal en la ciudad de Guayaquil, a través de la personalización de los diseños del calzado, que pueden ser detallados por el mismo cliente o como sugerencias de estilos y modelos por parte de los diseñadores de la empresa hacia los clientes que aún no se hayan decidido por un modelo en particular, sin dejar de lado los tiempos de entrega que no pueden sobrepasar los 3 días para evitar la fatiga y molestia del público objetivo

Bibliografía

Albornoz, G. (2015). *El plan de negocios y el impacto en la economía social de mercado: La aplicación de políticas públicas en incentivo del emprendimiento comercial*. Universidad San Marcos, Facultad de Ciencias Administrativas. Lima: USML.

Alvarado, M. (2014). *El plan administrativo como elemento central del plan de negocios* (Vol. II). Medellín, Antioquia, Colombia: RioNegro.

Blacio, M. (10 de Agosto de 2013). Proceso administrativo, planteación, organización, dirección y control. 4(3). Quito, Pichincha, Ecuador: Worldpress.

Boston Consulting Group. (2013). *Matriz BCG* (Vol. II). Boston, Estados Unidos: McGraw Hill.

Cabrera, N. (2016). *Plan de Negocios: Mercado potencial y mercado general para la proyección de la segmentación del público objetivo*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Facultad de Administración Comercial y Empresarial. Quito: PUCE.

Cáceres, A. (2016). *Plan de negocios para servicios y productos: Diseño y producción de calzado para caballero en la ciudad de Quito*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Facultad de Administración y Ciencias Empresariales. Quito: PUCE.

Cámara de Industrias de Guayaquil. (2016). *Evaluación de mercado: Estimación del mercado de calzado en la zona urbana de la ciudad de Guayaquil*. Informe anual, CIG, Departamento de Estadísticas y Mercadeo, Guayaquil.

Cámara Nacional de Calzado. (2016). *Segmentación nacional del mercado de calzado*. Informe anual, CNC, Departamento de Estadística , Quito.

Cámara Nacional del Calzado. (2016). *Antecedentes de la industria y producción del calzado en el Ecuador*. Informe de gestión administrativa, CNZ, Quito.

Instituto Nacional de Estadística y Censo. (2016). *Producción y comercialización de calzado en el Ecuador: índice estadístico de consumo*. Informe anual, INEC, Departamento estadístico, Quito.