



FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

“ESTUDIO DE PREFACTILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UN INSTITUTO TECNOLÓGICO DEDICADO A LA FORMACIÓN TÉCNICA INTEGRAL PARA LA FABRICACIÓN DE CALZADO EN EL DISTRITO DE EL PORVENIR EN LA CIUDAD DE TRUJILLO”

Tesis para optar el título profesional de:
Licenciado en Administración

Autores:
Br. Cobián Saldaña, María Isabel
Br. Cruz Vera, Shirley Esperanza

Asesor:
Jorge Arbulú Bernal

Trujillo - Perú

2014



DEDICATORIA

Con todo mi cariño y amor para las personas
que hicieron todo en la vida para que
yo pudiera lograr mis sueños, por motivarme
y darme la mano cuando sentía que el camino se terminaba,
por su paciencia y comprensión.
Por su bondad y sacrificio
me inspiraron a ser mejor,
Ahora puedo decir que esta tesis
lleva mucho de ustedes,
gracias por estar a mi lado,
por siempre mi corazón y mi agradecimiento.

Papa y mama.

Gracias a esas personas importantes en mi vida,
que siempre estuvieron listas para
brindarme toda su ayuda,
ahora me corresponde regresar un poquito de todo
lo inmenso que me han otorgado.

Con todo mi cariño esta tesis
se las dedico a ustedes

**Mi esposo Gustavo
y mis hijos Nicole y Gustavo**

AGRADECIMIENTO

En primer lugar a Dios por haberme guiado por el camino de la felicidad; en segundo lugar a mi PADRE Victor Cruz Sánchez (QEPD), mi ángel; detrás de este logro estas tú. Tu apoyo, confianza y cariño. Nada pudo ser mejor. Gracias por darme la oportunidad de hacer realidad este sueño compartido, por alentarme a ser lo que quiero y ser como soy. Te adoro con mi vida, siempre serás mi luz; a mi MADRE, Esperanza Vera de Cruz, si hay algo que se hacer bien es por ti, y cuando llega la recompensa por un esfuerzo no puedo dejar de recordar tu cercanía, complicidad, devoción, tu ejemplo. Que esta sea la recompensa a tantos años de entrega, desvelos, apoyo. Estamos juntas. Te amo con todas mis fuerzas. A mis hermanos Erika, Anthony y Luis Cruz Vera; por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora, hemos compartido tanto que mis logros son los suyos. Me han enseñado a luchar con todo por cumplir mis deseos. Gracias por demostrarme interés, en todo momento me dio ánimo para seguir adelante. Los amo. Por último a mi compañera de tesis Marita Cobián Saldaña, porque fuimos parte de esta aventura y porque como equipo lo hemos “logrado”.

Shirley Esperanza Cruz Vera

*“Aléjate de la gente que
Trata de empequeñecer
Tus ambiciones. La
Gente pequeña siempre
Hace eso, pero la gente
Realmente grande, te
Hace sentir que tu
También puedes ser
Grande”
Mark Twain*

AGRADECIMIENTO

Esta tesis ha llevado un buen tiempo culminarla y esto fue debido a problemas personales, laborales y de salud; sin embargo, ahora estoy lista para obtener lo tan esperado, lo cual me motivará aún más en mi desarrollo integral.

En primer lugar agradezco infinitamente a mi Padre Dios que ha estado y está en todo momento, con su mano protectora, a mi lado, a los que intervinieron en el logro de este paso más en la vida, a mi abnegada madre, quien supo sacar adelante a todos sus hijos sola a falta de un padre, a mi esposo e hijos, quienes me apoyaron considerablemente cuando yo trabajaba y estudiaba al mismo tiempo, a mi hermana mayor, quien me apoyó incondicionalmente en este logro y mis dos hermanos menores.

Y a mi compañera de tesis, Shirley, porque a base de confianza y trabajo en equipo, se ha logrado terminar con una de nuestras metas en la vida.

María Isabel Cobián Saldaña

ÍNDICE

Carátula

Dedicatoria

Agradecimiento

Resumen ejecutivo

Abstract

1. Capítulo I: Generalidades

1.1	Idea del negocio.....	15
1.2	Descripción de la oportunidad o justificación.....	115
1.3	Estrategias de entrada o crecimiento.....	115
1.4	Objetivos del proyecto.....	116
1.4.1	Institucionales:.....	116
1.4.2	Marketing.....	116
1.4.3	Operacionales:.....	116
1.4.4	Financieros:.....	117
1.5	Nombre de la Empresa:.....	117
1.6	Sector o industria:.....	117
1.7	Horizonte de evaluación:.....	117
1.8	Ejecutores:.....	18
1.9	Objetivos del estudio:.....	118

2. Capítulo II: Estudio de Mercado

2.1.	Análisis del entorno:.....	20
2.1.1.	Macroentorno:.....	20
2.1.2.	Microentorno:.....	23
2.2.	Investigación de mercado:.....	375
2.2.1.	Segmentación:.....	37
2.2.2.	Definición del cliente potencial:.....	38
2.2.3.	Fuentes de información:.....	38

2.2.4.	Metodología a emplear:.....	38
2.2.5.	Análisis de la demanda:	39
2.2.6.	Análisis de la oferta:.....	41
2.2.7.	Deducción del mercado meta u objetivo:.....	42
2.3.	Análisis de la comercialización	44
2.3.1.	Plan de marketing para el proyecto:.....	44
2.3.2.	Análisis del mercado proveedor:.....	47
3. Capítulo III: Estudio Técnico		
3.1.	Especificaciones técnicas del servicio:.....	52
3.1.1.	Descripción de tecnologías:	52
3.2.	Ingeniería Básica:.....	54
3.1.1.	Descripción de procesos:.....	54
3.3.	Estructura física y tecnología:.....	61
3.4.	Descripción de maquinarias, equipos y herramientas:.....	62
3.5.	Centro de Operaciones:.....	73
3.6.	Capacidad Instalada:.....	80
4. Capítulo IV: Estudio Legal		
4.1.	Forma societaria:	83
4.2.	Tasas y licencias Municipales:	83
4.2.1.	Licencia de funcionamiento:	83
4.3.	Legislación Laboral y Tributaria:	84
4.4.	Licencia sectorial.....	85
4.5.	Otros aspectos legales, de Salud, Ambientales:	86
4.5.1.	Registro del Signo distintivo:.....	86
4.5.2.	Regulación Sanitaria:	86
4.5.3.	Regulación Ambiental:.....	86
5. Capítulo V: Estudio Organizacional		
5.1.	Planeamiento estratégico:.....	89
5.1.1.	Misión:	89

5.1.2.	Visión:	89
5.1.3.	Objetivos tácticos y estratégicos:	89
5.1.4.	Análisis FODA:	90
5.1.5.	Estrategias:	92
5.2.	Estructura Organizacional.....	93
5.2.1.	Organigrama Estructural y Funcional.....	93
5.3.	Nombre o Marca Distintiva.....	94
5.3.	Descripción de Cargos y Perfiles.....	94
5.4.	Tareas, funciones y responsabilidades.....	97
5.5.	Mecanismo de Reclutamiento y selección.....	100
5.6.	Programa de capacitación y evaluación de personal.....	100
5.7.	Política Salarial y fijación de sueldos.....	100
6. Capítulo VI: Ingresos y Gastos		
6.1.	Inversiones.....	105
6.1.1.	Inversión en Activo Fijo.....	105
6.1.2.	Inversión en Capital de Trabajo.....	107
6.1.3.	Costos y Gastos Proyectados.....	109
6.1.3.1.	Materia prima directa.....	109
6.2.	Financiamiento.....	113
6.2.1.	Estructura de Capital.....	113
6.2.2.	Alternativas de Financiamiento Externo.....	114
6.2.3.	Fuente(s) de Financiamiento Elegida(s).....	114
6.2.4.	Cuadros de Amortización de la Deuda.....	115
6.3.	Ingresos Proyectados.....	115
6.3.1.	Ingresos por ventas.....	115
6.3.2.	Recuperación de Capital de Trabajo.....	116
6.3.3.	Valor de Desecho Neto.....	116
7. Capítulo VII: Evaluación Económica		
7.1.	Supuestos Generales.....	119

7.2.	Flujo de Caja Operativo.....	120
7.3.	Flujo de Capital	120
7.4.	Flujo de Caja Económico	121
7.5.	Servicio de Deuda.....	121
7.6.	Flujo de Caja Financiero	121
7.7.	Tasa de Descuento.....	122
7.7.1.	Costo de Oportunidad de Capital	122
7.7.2.	Costo Promedio Ponderado de Capital	123
7.8.	Estados Proyectados	123
7.8.1.	Estados de Ganancias y Pérdidas	124
7.9.	Rentabilidad.....	125
7.9.1.	VANE, VANF, TIRE y TIRF.....	125
7.9.2.	Periodo de Recuperación de Capital.....	125
7.9.3.	Análisis Costo – Beneficio	126
7.9.4.	Punto de Equilibrio.....	126
7.10.	Análisis Sensibilidad.....	127
7.10.1.	Análisis Unidimensional de las Variables Críticas	127
7.10.2.	Variables de Entrada.....	128
7.10.3.	Reporte del Análisis Bidimensional del TIRE	128
7.11.	Factores Críticos de Riesgo y Éxito.....	128
7.11.1.	Descripción.....	128
7.11.2.	Plan de Contingencias	129
8.	Capítulo VIII: Conclusiones.....	130
9.	Capítulo IX: Recomendaciones.....	132
	BIBLIOGRAFÍA	134
	ANEXOS	136

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N°1 PBI Por Sectores Económicos	22
Cuadro N°2 Indicador de Actividad Económica Regional (variación porcentual respecto a similar periodo del año anterior).....	23
Cuadro N°3 Inflación.....	24
Cuadro N°4 Inflación Anualizada de los Últimos Doce Meses.....	24
(variación porcentual).....	24
Cuadro N°5 Empleo Urbano: 2005 - 2012	25
Cuadro N°6 Inversión Privada: 2005 - 2014	26
Cuadro N°7 Inversión Pública: 2005 - 2014.....	26
Cuadro N°8 Población provincia de Trujillo	29
Cuadro N°9 Población de la provincia de Trujillo	30
Cuadro N° 10 Relación de proveedores de Maquinarias.....	34
Cuadro N° 11 Relación de proveedores de Materia Prima	34
Cuadro N°12 Relación de docentes	35
Cuadro N°13 Población distrito de El Porvenir.....	36
Cuadro N°14 Demanda futura en matriculas	40
Cuadro N° 15 Deducción del mercado objetivo	42
Cuadro N° 16 Malla Curricular del Instituto de Alta Tecnología del Calzado	52
Cuadro N°17 Relación de Maquinarias	71
Cuadro N° 18 Relación de Herramientas.....	72
Cuadro N°19 Descripción del Mobiliario.....	72
Cuadro N°20 Descripción de Equipos.....	73
Cuadro N°21 Ponderación de Ubicación.....	74
Cuadro N°22 Tamaño del Proyecto.....	80
Cuadro N°23 Horarios y Frecuencia.....	80
Cuadro N°24 FODA	91
Cuadro N°25 Presupuesto de gastos de personal y servicios de terceros (en nuevos soles)	102
Cuadro N°26 Mano de Obra Directa	103
Cuadro N° 27 Inversión en activo fijo (nuevos soles)	106
Cuadro N° 28 Inversión en activos intangibles (nuevos soles).....	107

Cuadro N° 29 Capital de trabajo (nuevos soles)	108
Cuadro N° 30 Resumen de inversiones (nuevos soles).....	108
Cuadro N° 31 Determinación del costo unitario de materiales (nuevos soles).....	109
Cuadro N° 32 Mano de obra directa (nuevos soles)	110
Cuadro N° 33 Gastos indirectos de fabricación (nuevos soles)	110
Cuadro N° 34 Gastos de administración (nuevos soles)	111
Cuadro N° 35 Gastos de ventas (nuevos soles).....	112
Cuadro N° 36 Costo del servicio (nuevos soles).....	112
Cuadro N° 37 Depreciación y amortización (nuevos soles)	113
Cuadro N° 38 Estructura de financiamiento	114
Cuadro N° 39 Alternativas de Financiamiento	114
Cuadro N° 40 Fuente de Financiamiento.....	115
Cuadro N° 41 Cuadro de amortización de la deuda (nuevos soles).....	115
Cuadro N° 42 Precio por el servicio (nuevos soles)	115
Cuadro N° 43 Ingreso por ventas (nuevos soles).....	116
Cuadro N° 44 Recuperación del capital de trabajo (nuevos soles)	117
Cuadro N° 45 Valor de desecho (nuevos soles).....	117
Cuadro N° 46 Supuestos Generales	119
Cuadro N° 47 Flujo de caja operativo (nuevos soles).....	120
Cuadro N° 48 Flujo de caja de capital (nuevos soles)	120
Cuadro N° 49 Flujo de caja económico (nuevos soles)	121
Cuadro N° 50 Servicio de la deuda (nuevos soles)	121
Cuadro N° 51 Flujo de caja financiero (nuevos soles).....	121
Cuadro N° 52 Costo de Oportunidad de Capital.....	122
Cuadro N° 53 Determinación del costo de oportunidad del capital	123
Cuadro N° 54 Costo promedio ponderado del capital	123
Cuadro N° 55 Balance general (nuevos soles).....	124
Cuadro N° 56 Estado de ganancias y pérdidas (nuevos soles).....	125
Cuadro N° 57 Indicadores de rentabilidad.....	126
Cuadro N° 58 Período de recuperación del capital	126
Cuadro N° 59 Relación beneficio costo	127
Cuadro N° 60 Punto de equilibrio.....	127

Cuadro N° 61 Sensibilidad ante el precio	128
Cuadro N° 62 Sensibilidad ante penetración de mercado	128
Cuadro N° 63 Análisis de sensibilidad bidimensional	128

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo tiene como objetivo realizar un estudio de pre-factibilidad para la instalación de una institución tecnológica dedicada a la formación técnica integral para la fabricación de calzado que llevará por nombre Instituto de Alta Tecnología del Calzado “IATECA” en el distrito “El Porvenir” en la ciudad de Trujillo.

La idea consiste en implementar un ambiente donde se enseñe la fabricación de calzado de la mejor calidad y mejores acabados, así como controlar la calidad de materiales y productos terminados y el mantenimiento y reparación de la maquinaria, y finalmente llegar a tener un negocio propio generando de esta forma un mayor ingreso y un progreso para nuestro país, y de esta manera llegar a posicionarnos como la empresa líder en enseñanza de confección de calzado.

El mercado al que estaremos dirigidos serán hombres y mujeres de 15 a 44 años de edad con educación básica (hasta 5to año de Secundaria), que pertenezcan a los niveles socioeconómicos B, C y D en el distrito El Porvenir que representan un mercado efectivo de 76,592 posibles interesados. Nuestro mercado objetivo será captar el 20% de ese mercado efectivo.

La inversión total del proyecto será de 943,102.07 soles compuesto por activo fijo con un total de 766,640.00 Nuevos soles, intangible 12,028.34 soles y capital de trabajo por 164,433.73, que se financiara un 60% con aporte propio y el 40% restante mediante un crédito bancario.

Los indicadores de rentabilidad económica y financiera serán los siguientes VANE de S/. 1,324,021.26 y VANF de S/. 1,249.80 La TIRE asciende a 11.87 % lo que genera rentabilidad debido a que es mayor Costo Promedio Ponderado de Capital. A nivel financiero se tiene que la TIRF es de 78.22%, lo que confirma la rentabilidad que genera el proyecto y hace de este proyecto una inversión viable y atractiva.

ABSTRACT

This project aims to conduct a pre-feasibility study of the installation of a technological institute dedicated to comprehensive technical training for the manufacturing of footwear which will be called High Technology Institute of Shoes "IATECA" in the district "El Porvenir" in the city of Trujillo.

The idea is to deploy an environment where the manufacturing of footwear, the highest quality and the best finishing teach and control the quality of materials and finished products and the maintenance and repair of machinery, and finally get to have a business generating thus increased income and progress for our country, and thus reach position us as the leader in teaching shoemaking.

The market that we are targeting will be men and women of 15-44 years old with basic education (up to 5th year of high school), belonging to socioeconomic levels B , C and D in the district of El Porvenir, representing an effective market of 76.592 potential stakeholders. Our target market will capture the 20 % of the cash market.

The total investment of the project is composed from S/. 943,102.07 soles asset totaling S/ 766,640.00 soles, and intangible 12,028.34 working capital by S/. 164,433.73, with a 60 % from own contribution and the remaining of 40 % was financed by a bank loan.

Indicators of financial and economic performance are as follows VANE of S/. 1,324,021.26 and FNPV of. The totals S/. 1,2449,052.00, and 59.11 % TIRE generating profitability due to greater Weighted Average Cost of Capital. Financially we get that the TIRF is 78.22 %, which confirms the return generated by the project and make the project a viable and attractive investment

Capítulo I:

GENERALIDADES

1. Capítulo I: Generalidades

1.1 Idea del negocio

“Se propone la instalación de un instituto tecnológico dedicado a la formación técnica integral para la fabricación de calzado en el distrito de El Porvenir en la ciudad de Trujillo”.

1.2 Descripción de la oportunidad o justificación

Se presenta una oportunidad porque el distrito de El Porvenir es una zona en donde existen numerosas empresas dedicadas a la fabricación de calzado y necesitan de la capacitación necesaria para que el producto final tenga la calidad necesaria. Este servicio de enseñanza se ofrecerá al nivel socioeconómico B, C y D mediante un instituto con una formación tecnológica actualizada, adecuada y acorde con la industria global competitiva del sector calzado.

Además se brindará un instituto con las diversas carreras técnicas necesarias en la industria del calzado y se ofrecerá a los estudiantes una oportunidad de desarrollar sus habilidades en el rubro calzado mediante la especialización técnica. También se ofrecerán certificaciones al trabajador informal no capacitado que acrediten su especialización.

1.3 Estrategias de entrada o crecimiento

- La Infraestructura en donde se desarrollará la capacitación es moderna, tiene espacios y ambientes adecuados, contando con la debida seguridad.
- Las herramientas, maquinarias y equipos tecnológicos están de acorde a las necesidades y requerimientos de los estudiantes, todos estos necesarios para la industria actual del calzado.
- Diferenciación de producto basado en un paquete integral de capacitación (diseño, fabricación y gestión).
- Precios promedio a la capacidad económica de los pobladores del distrito de El Porvenir.
- Convenios con instituciones financieras en la región o gestionar créditos del Estado para ampliar infraestructura en la institución, comprar mayor maquinaria.

1.4 Objetivos del proyecto

1.4.1. Institucionales:

- Medir el grado de aceptación que tendría el “Instituto de Alta Tecnología del Calzado-IATECA”, en el sector económico B, C y D de El Porvenir.
- Elaborar un proyecto viable y sostenible en el tiempo.
- Ofrecer al sector económico B, C y D de El Porvenir un instituto con una formación tecnológica actualizada, adecuada y acorde con la industria global competitiva del sector calzado.
- Ofrecer a los trabajadores del rubro calzado una certificación oficial del Ministerio de Educación que acredite su especialización.

1.4.2. Marketing

- Desarrollar un servicio de calidad, que sea cada vez más efectivo para el alumno y que tenga por este motivo sus preferencias.
- Diferenciar el servicio de la competencia, mejorándola en relación con los demás institutos, y reduciendo al mínimo sus fallas.

1.4.3. Operacionales:

- Mantener una enseñanza acorde con los requerimientos de nuestros alumnos y que de esta forma posibiliten un aumento en el nivel de rentabilidad.
- Lograr la satisfacción de los alumnos mediante estrategias:
Estrategia centrada en la Calidad: Nuestra organización basará sus actividades operacionales en esta estrategia debido a que el servicio que brindamos está cuidadosamente controlado; el mismo que estará basado en fomentar las competencias académicas, de tal manera que apuntamos al logro de nuestros objetivos con un desempeño óptimo de nuestro personal tanto administrativo como docente para así lograr la satisfacción de nuestros clientes.

Estrategia Centrada en la Flexibilidad: En este sentido el Instituto de Alta Tecnología del Calzado inicia sus operaciones con la intención de satisfacer una necesidad de educación con tecnología adecuada basada en la realidad del sector como base para su desarrollo. Es así también, que nuestra institución centra sus operaciones con miras en ir incorporando nuevas tecnologías al servicio de sus educandos que sirvan de modelo para iniciar el cambio que las empresas de producción y/o comercialización de calzado necesitan.

1.4.4. Financieros:

- Mantener una rentabilidad sostenida que permita el crecimiento y desarrollo del negocio en el tiempo, sin descuidar los niveles de calidad del servicio de la enseñanza acorde con los requerimientos de nuestros alumnos
- Obtener los indicadores de rentabilidad del negocio: comprobar viabilidad económica y financiera.

1.5 Nombre de la Empresa:

- “IATECA” S.A.C. Instituto de Alta Tecnología del Calzado.

1.6 Sector o industria:

- Este proyecto que se dedicará a la formación técnica integral para la fabricación de calzado, mediante carreras técnicas.
- Según el centro de enseñanza superior se considera el CIIU 80309.

1.7 Horizonte de evaluación:

- El horizonte de evaluación es de 5 años, debido a la determinación de la vida útil de los activos fijos más importantes como son las maquinarias y equipos con que contará la institución para la formación técnica integral para la fabricación de calzado.

1.8 Ejecutores:

Las autoras del siguiente proyecto:

- Cruz Vera, Shirley Esperanza
- Cobián Saldaña, María Isabel

1.9 Objetivos del estudio:

- Determinar la característica de los alumnos que utilizarían el servicio de capacitación propuesto.
- Cuantificar el mercado objetivo al cual se dirigirá el servicio.
- Establecer las estrategias de posicionamiento que harán que el servicio logre posicionarse en el mercado.
- Cuantificar la inversión total y su forma de financiamiento.
- Determinar la viabilidad económica y financiera de la inversión propuesta.

Capítulo II:

ESTUDIO DE MERCADO

2. Capítulo II: Estudio de Mercado

2.1. Análisis del Entorno

2.1.1. Macroentorno:

2.1.1.1. Factores políticos:

El escenario político existente con el gobierno, permite conocer cuáles son los principales aspectos que el presidente promueve, como la actividad económica de las pequeñas y microempresas.

Dentro de los principales aspectos a considerar que son favorables para el desarrollo del sector calzado tenemos la promoción de este sector mediante el otorgamiento de microcréditos, lo cual permitirá generar un crecimiento de la actividad de producción de calzado.

Es importante también considerar que actualmente existe un crecimiento de la actividad económica en la pequeña y microempresa, por lo tanto el estado ha desarrollado políticas que permitan el crecimiento de este sector.

En Trujillo el sector calzado es uno de los principales, que forman un clúster.

Entre los organismos importantes que desarrollan este sector tenemos:

- **Comité Ejecutivo Regional de Exportaciones – CERX La Libertad:**

Esta institución dependiente del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), bajo la dirección de la Ing. Mg. Sc. María Teresa Lavado viene ejecutando un conjunto de acciones para apoyar a las empresas del sector.

- **Programa de Apoyo a la Pequeña Empresa – PROIND:**

Institución del Gobierno Regional. Según su director, el Sr. Jaime Bedón Gil, está dedicada a la capacitación de jóvenes para la industria del calzado y otras. Los cursos que imparten tienen una duración de tres meses y son absolutamente prácticos y versan sobre el diseño y fabricación de calzado con maquinaria moderna muchos de sus instructores han sido

contratados como supervisores por las empresas fabricantes.

- **Centro de Producción Industrial de Calzado, Arte y Moda - CEPICAM.**

Esta institución a cargo de la Municipalidad del Porvenir promueve el apoyo al sector empresarial, no sólo en la capacitación sino también en la fabricación de partes y componentes. Según los encargados, han promovido la formación de alrededor de 30 consorcios de producción. En la parte técnica aún no entran en funciones debido a que aún no arriban las máquinas que han sido donadas por el Fondo Ítalo Peruano con contrapartida por parte de la Municipalidad.

- **Centro de Formación Ocupacional y Profesional – CEFOP.**

Esta institución que es apoyada por la fundación Fe y Alegría, está dirigida a capacitar jóvenes para distintos sectores, entre ellos el de calzado en las tareas de diseño, patronaje y armado. Para ello cuenta con un buen número de máquinas en su mayoría procedentes de España.

- **ONG Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación - CEDEP.**

Esta ONG a través de un proyecto financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo estuvo realizando un trabajo con las empresas del sector calzado, referido a mejora de las condiciones de trabajo. Según el Coordinador del Proyecto Sr. Jorge Torres Rocha, el plazo del proyecto concluyó, se había previsto su reanudación pero surgieron serias diferencias con la Municipalidad de El Porvenir y a la fecha la situación se ha agravado aún más a tal punto que se ha llegado a acciones legales. ONG Minka, la labor de esta ONG en el sector calzado fue de cerca de cinco años, en los cuales trataron de gestar redes empresariales, llevaron a empresarios a comercializar con compradores ecuatorianos, buscaron mejorar la calidad de los productos por medio de acciones en la cadena productiva.

2.1.1.2. Factores económicos:

a) Producto Bruto Interno:

El dinamismo de la demanda interna, en particular de la inversión privada y pública explica el crecimiento del PBI en el año 2012. Este fue de 6,3 por ciento, el de la demanda interna, 7,3 por ciento, el de la inversión privada, 14,7 por ciento, y el de la inversión pública, 29,2 por ciento.

Para el año 2013, se estimaba ubicarse en un rango entre 6,0 y 6,2 por ciento sin embargo recientes proyecciones lo ubican en 5,7, considerando la tendencia reciente que muestra la demanda interna. Para el año 2014 la proyección considera los efectos tanto de la revisión a la baja del crecimiento mundial como de la revisión al alza de los términos de intercambio, con lo cual se mantiene el crecimiento del PBI proyectado en 7.5 por ciento.

b) Producto Bruto Interno por Sectores:

En el período enero - setiembre de 2012 el PBI acumuló un crecimiento de 6,3 por ciento observándose una aceleración en el dinamismo de los sectores no primarios, que crecieron 7,1 por ciento destacando el mayor crecimiento de los sectores construcción, comercio y servicios en línea con el crecimiento de la demanda interna. Por su parte, los sectores primarios redujeron su ritmo de crecimiento respecto al observado en similar periodo del año 2011, con una tasa de 2,1 por ciento frente a 4,5 por ciento.

Cuadro N°1 PBI Por Sectores Económicos

PBI POR SECTORES ECONÓMICOS (Variaciones porcentuales reales)									
	2011		2012*			2013*		2014*	
	Ene.-Set.	Año	Ene.-Set.	RI Set.12	RI Dic.12	RI Set.12	RI Dic.12	RI Set.12	RI Dic.12
Agropecuario	4,2	3,8	4,6	4,0	4,5	4,3	4,3	4,2	4,2
Pesca	27,9	29,7	-7,7	-7,7	-9,5	4,9	2,6	1,1	1,1
Minería e hidrocarburos	-0,6	-0,2	3,6	3,3	1,9	9,2	7,1	11,8	12,6
Minería metálica	-4,9	-3,6	3,7	3,9	1,8	6,7	6,4	11,7	12,9
Hidrocarburos	24,1	18,1	3,1	0,8	2,3	18,6	9,4	12,4	11,3
Manufactura	7,2	5,6	1,0	2,1	1,5	5,9	5,6	6,0	6,0
Recursos primarios	12,6	12,3	-6,2	-3,4	-6,0	6,7	4,9	3,9	3,9
Manufactura no primaria	6,3	4,4	2,3	3,1	2,9	5,7	5,8	6,4	6,4
Electricidad y agua	7,5	7,4	5,5	5,3	5,5	5,9	5,9	7,0	6,5
Construcción	3,3	3,4	16,2	15,4	16,0	6,7	9,6	7,8	8,2
Comercio	9,2	8,8	6,8	6,4	6,7	5,4	5,8	5,9	5,9
Otros servicios	8,7	8,3	7,2	6,6	7,2	6,1	6,3	5,9	5,9
PRODUCTO BRUTO INTERNO	7,4	6,9	6,3	6,0	6,3	6,0	6,2	6,3	6,3
Nota:									
PBI primario	4,5	4,4	2,1	2,2	1,4	6,3	5,2	6,6	6,9
PBI no primario	8,0	7,4	7,1	6,7	7,2	5,9	6,4	6,2	6,2
RI: Reporte de inflación. * Proyección.									

Fuente: Reporte de inflación BCRP

A nivel regional entre los meses de enero y octubre, el Indicador de Actividad Económica Regional acumuló un crecimiento de 5,9 por ciento interanual y se sustentó en la expansión que registraron los sectores pesca (325,6 por ciento), servicios financieros (12,8 por ciento), servicios gubernamentales (11,3 por ciento), manufactura (7,4 por ciento), minería (8,4 por ciento), construcción (6,6 por ciento) y agropecuario (5,2 por ciento). A diferencia de lo anterior, la producción de electricidad y agua se contrajo 22,4 por ciento.

Cuadro N°2 Indicador de Actividad Económica Regional
(variación porcentual respecto a similar periodo del año anterior)

SECTOR	PONDERACIÓN 3/	ENERO - JUNIO 2013	
		Var. %	Contribución 4/
Agropecuario	19,8	3,5	0,7
Agrícola		4,4	
Pecuario		2,4	
Pesca	0,4	-29,5	-0,1
Minería	12,0	-9,8	-1,2
Manufactura	19,3	8,7	1,7
Primaria		-10,1	
No primaria		16,7	
Construcción	7,8	12,1	0,9
Electricidad y agua	0,7	1,8	0,0
Servicios gubernamentales	4,9	14,2	0,7
Servicios financieros	1,8	10,1	0,2
TOTAL	66,7	2,9	2,9

Fuente MINAG MINEN, MEF SBS

c) Inflación:

Entre setiembre y noviembre la inflación medida por los últimos doce meses se redujo de 3,74 a 2,66 por ciento, debido a la reversión de los choques de oferta que habían afectado a los productos agrícolas en el mercado interno. Tal y como se había previsto en los reportes de inflación anteriores, la reversión de estos choques permite que la inflación retorne al rango meta.

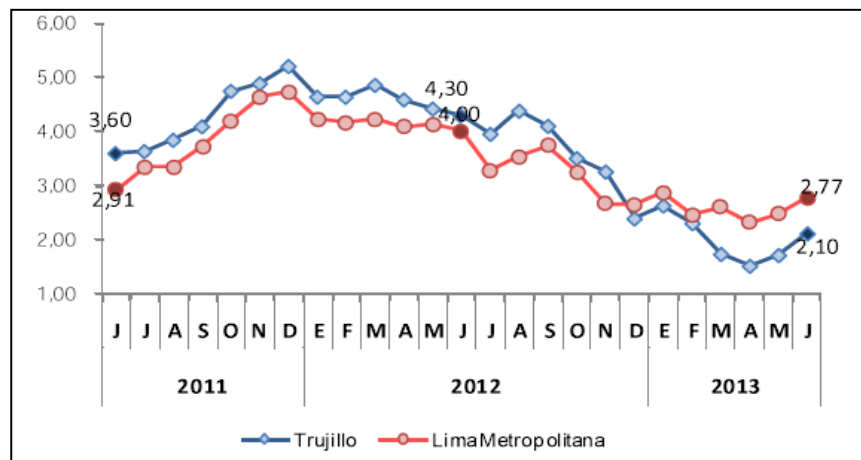
Cuadro N°3 Inflación

INFLACIÓN (Contribución ponderada)						
	Peso 2009=100	2010	2011	2012	2013	
					Ene.-Ago.	12 meses
I. IPC	100,0	2,08	4,74	2,65	2,76	3,28
II. IPC SIN ALIMENTOS Y ENERGÍA	56,4	0,78	1,36	1,05	1,12	1,34
III. INFLACIÓN SUBYACENTE	65,2	1,38	2,38	2,11	1,85	2,31
Bienes	32,9	0,50	1,04	0,82	0,73	0,96
Servicios	32,2	0,88	1,34	1,29	1,12	1,35
IV. INFLACIÓN NO SUBYACENTE	34,8	0,69	2,36	0,54	0,92	0,97
Alimentos	14,8	0,17	1,68	0,37	0,53	0,46
Combustibles	2,8	0,34	0,23	-0,05	0,14	0,13
Transportes	8,9	0,17	0,32	0,18	0,08	0,28
Servicios públicos	8,4	0,00	0,12	0,04	0,17	0,11
Alimentos	37,8	0,91	3,03	1,59	1,34	1,68

Fuente: Reporte de inflación BCRP

Cuadro N°4 Inflación Anualizada de los Últimos Doce Meses

(variación porcentual)



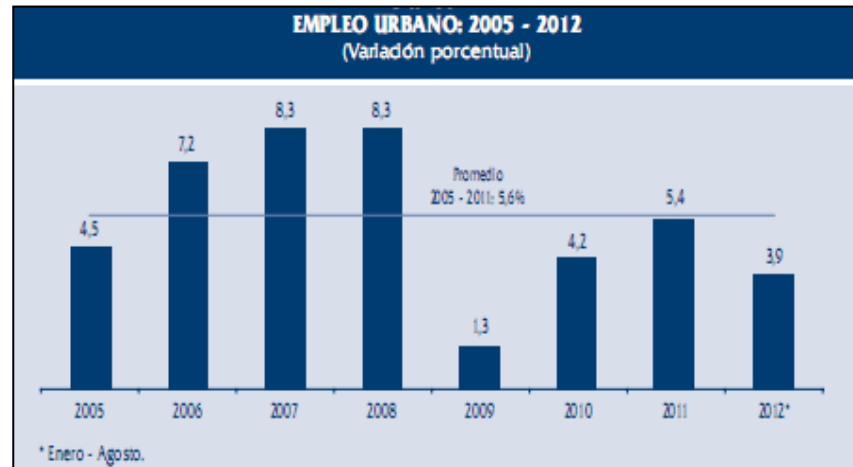
Fuente: Reporte de inflación BCRP

En octubre, el Índice de Precios al Consumidor, en la ciudad de Trujillo, disminuyó 0,12 por ciento, frente al mes anterior, acumulando una inflación anual de 3,51 por ciento.

d) Empleo:

El crecimiento del empleo urbano en empresas de 10 y más trabajadores fue de 3,9 por ciento en el período enero – agosto de este año, menor a la tasa de expansión del año pasado, que fue de 5,4 por ciento.

Cuadro N°5 Empleo Urbano: 2005 - 2012



Fuente: Ministerio de trabajo

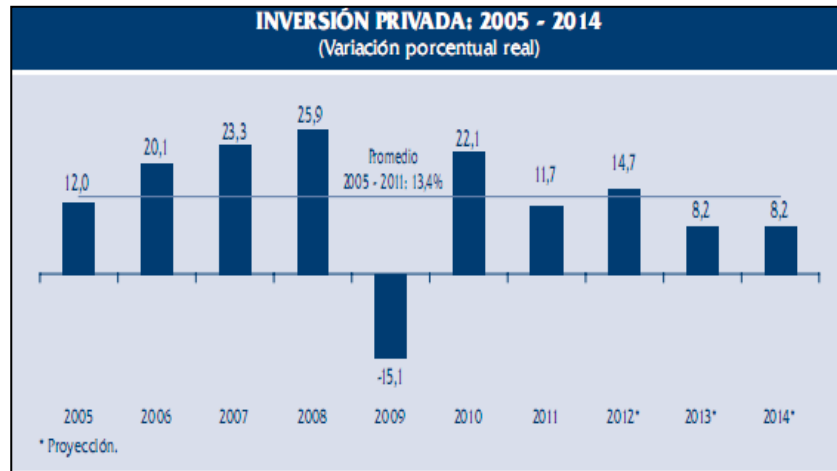
e) Inversión:

La inversión privada mantuvo por tercer trimestre consecutivo una expansión de dos dígitos, acumulando un crecimiento de 14,7 por ciento y ubicándose en niveles por encima del 20 por ciento como porcentaje del PBI. Diversos indicadores reflejan la evolución de la inversión privada:

La inversión pública creció 22,6 por ciento en el tercer trimestre, reduciendo su dinamismo con respecto a los trimestres previos, debido a los menores gastos en proyectos de inversión del gobierno nacional y de las empresas estatales. Se prevé que la moderación en el crecimiento de la inversión pública continuaría durante el cuarto trimestre y durante los años 2013 y 2014, por debajo del crecimiento promedio del período 2005 - 2011. No obstante, dado que el crecimiento de la inversión pública se ubicaría por encima del crecimiento del PBI, se prevé que el ratio de inversión pública a PBI se incremente de 4,5 por ciento en el año 2011 a 6,1 por ciento en el

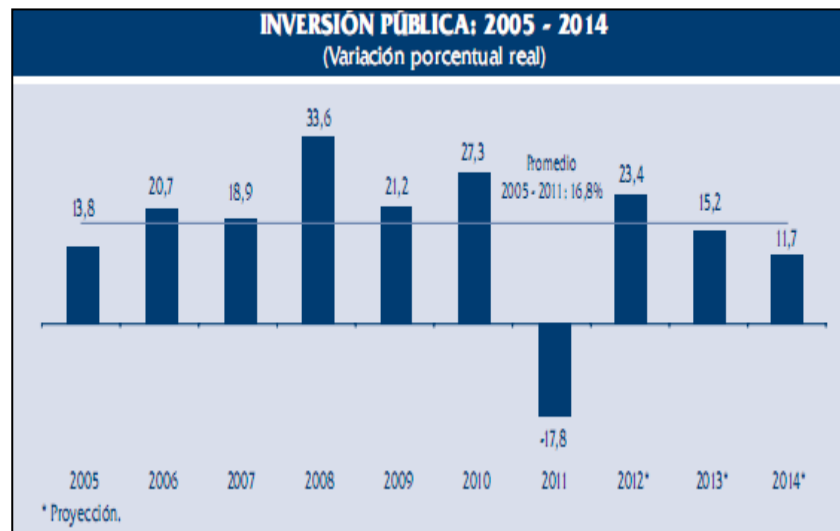
año 2014.

Cuadro N°6 Inversión Privada: 2005 - 2014



Fuente: Reporte de inflación BCRP

Cuadro N°7 Inversión Pública: 2005 - 2014



Fuente: Reporte de inflación BCRP

2.1.1.3. Factores legales

Dentro de los factores legales citaremos al Decreto Supremo N°002-2008-ED, respecto al tema **“Modifican el Reglamento de Creación,**

Autorización y Revalidación de Funcionamiento de Instituciones de Educación Superior No Universitaria de Formación Tecnológica”.

El gobierno debe tener un papel preponderante en el impulso a las pymes según la Ley N° 28015, del 02 de julio de 2003, la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, que entre otros aportes signifiquen la simplificación de los procedimientos para su formalización, lo cual va a lograrse con la coordinación del gobierno central, los municipios y SUNAT; solo así de manera conjunta el desarrollo de estas será más efectivo.

Además, promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de las pequeñas empresas ya que podría constituirse en la principal fuente de ingresos de los peruanos (95.6% de las empresas corresponden a este grupo). El proyecto se encuentra regido por la Ley del Impuesto a la Renta, Impuesto General a las Ventas, Ley de Municipalidades en lo referente a los tributos locales. Se refiere a los arbitrios y permisos que se pagaran a las instituciones involucradas.

Se señalan las leyes y normas a las que se encuentra enmarcado el proyecto para poder llevar a cabo su normal funcionamiento:

La municipalidad provincial de Trujillo otorga la licencia para iniciar las operaciones de la empresa teniendo en cuenta la siguiente:

- Ley Marco de Licencia de Funcionamiento / Ley N° 28976

La constitución de una sociedad anónima debe hacerse mediante escritura pública con el cumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 110 del código de comercio. Requiere también la inscripción en el Registro mercantil.

- Nueva Ley General de Sociedades N° 26887 - Artículos del 234 al 248

Mediante la Ley N° 28976 se ha publicado la Ley Marco de Funcionamiento,

la cual tiene como finalidad establecer el marco jurídico de las disposiciones aplicables al procedimiento para el otorgamiento de la licencia de funcionamiento expedida por las municipalidades.

Siendo así, están obligadas a obtener licencia de funcionamiento las personas naturales, jurídicas o entes colectivos, nacionales o extranjeros, de derecho privado o públicos, incluyendo empresas o entidades del Estado, regionales o municipales, que desarrollen, con o sin finalidad de lucro, actividades de comercio, industriales y/o de servicios de manera previa a la apertura, o instalación de establecimientos en los que se desarrollen tales actividades.

- Régimen Tributario del negocio: General.
- Ley del Impuesto a la Renta: DECRETO SUPREMO N° 179-2004-EF.
- Ley del Impuesto General a las Ventas: DECRETO SUPREMO N° 055-99 EF.
- Ley del Medio Ambiente No. 1333 - ARTICULO 1°

La presente disposición legal reglamenta la Ley del Medio Ambiente No. 1333, respecto a los residuos sólidos, considerados como factor susceptible de degradar el medio ambiente y afectar la salud humana.

Tiene por objeto establecer el régimen jurídico para la ordenación y vigilancia de la gestión de los residuos sólidos, fomentando el aprovechamiento de los mismos mediante la adecuada recuperación de los recursos en ellos contenidos.

- Ministerio de Trabajo:
El local estará sujeta a las disposiciones estipuladas en el régimen laboral que regula las actividades del sector privado beneficios del trabajador como: aporte mensual, gratificaciones, cts., vacaciones.

2.1.1.4. Factores demográficos:

Los factores demográficos tienen una influencia directa sobre el ámbito económico, social y ambiental de cada país, siendo imperativo por ello conocer su desempeño y tendencia futura. La población de la provincia de Trujillo según el censo de población y vivienda del año 2007 fue de 811,979 habitantes como lo mostramos a continuación:

Cuadro N°8 Población provincia de Trujillo

EDAD	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
Menos de 1 año	1497	1391	2888
1 - 4 años	5301	5249	10550
5 - 9 años	6753	6737	13490
10 - 14 años	6380	6635	13015
15 - 19 años	5,715	6,286	12,001
20 - 24 años	5,576	5,980	11,556
25 - 29 años	4,699	4,995	9,694
30 - 34 años	3,862	4,174	8,036
35 - 39 años	2,899	3,193	6,092
40 - 44 años	2,163	2,444	4,607
45 - 49 años	1729	1897	3626
50 - 54 años	1387	1585	2972
55 - 59 años	1042	1183	2225
60 - 64 años	845	1000	1845
64 - más	1697	2176	3873
TOTAL	51545	54925	106470

Fuente: INEI

La tasa de crecimiento intercensal es de 1.7% para la provincia de Trujillo, por lo tanto con esta tasa es que se procede a realizar la proyección de la población hasta el presente año.

Cuadro N°9 Población de la provincia de Trujillo

Año	Población
2008	825,783
2009	839,821
2010	854,098
2011	868,618
2012	882,776
2013	897,054

Fuente: INEI La Libertad

2.1.1.5. Factores Tecnológicos:

La tecnología no es el único factor que determina la competitividad, aunque hoy está muy extendido el criterio de que entre todas las cosas que pueden cambiar las reglas de la competencia, el cambio tecnológico figura como la más prominente. Las ventajas competitivas derivan hoy del conocimiento científico convertido en tecnologías.

La reanimación económica y el desarrollo del país dentro del contexto mundial actual nos sitúan ante la necesidad de valorar cómo los procesos de Gestión de la Innovación Tecnológica permiten la creación de capacidades productivas, y sobre todo tecnológicas en el marco empresarial y nacional.

Este enfoque conduce a los análisis del proceso de innovación como respuesta a apremiantes necesidades económico – sociales y su impacto en la sustitución de importaciones, utilización de la infraestructura productiva y diversificación de los productos exportables.

La nación tiene ante sí numerosas necesidades de capital, mercado y tecnología y una gran urgencia de elevar su competitividad.

En estado de competencia se encuentran normalmente los países y empresas, tengan o no capacidades que los hagan competentes.

En este caso, se trata de la búsqueda de una competitividad, rasgo muy característico del proceso contemporáneo que se hace tomando muy en

cuenta el sentido humano del empleo laboral, y tiene entre sus objetivos primordiales combinar eficiencia económica con un justo tratamiento social con un efecto creciente sobre los niveles tecnológicos se puede determinar que existe un crecimiento sustancial de la competitividad si es que se genera un mayor desarrollo tecnológico, generando con esto un creciente nivel de competitividad. Esto es importante para generar un creciente desarrollo de la eficiencia en el corto mediano y largo plazo.

La tecnología va a determinar que el sector calzado ofrezca un producto de mejor calidad, esto quiere decir, que ahora con el mayor acceso a la tecnología se puede mejorar el acabado y ofrecer nuevos diseños de calzado.

Ahora como las principales empresas de calzado son micro y pequeñas, tiene menores niveles de acumulación de capital, que son necesarios para realizar inversiones. Por tal motivo la implementación de una institución dedicada a la capacitación técnica en la fabricación de calzado será importante para que las micro y pequeñas empresas puedan ofrecer cada vez una mejor calidad.

Además, el mayor acceso a la tecnología será importante para que se pueda alcanzar mayores niveles de competitividad con lo cual aumenten las ventas de las empresas de calzado, si es que tiene la adecuada capacitación e inversión en tecnología.

2.1.1.6. Factores socio-culturales:

En la ciudad de Trujillo existe una variada característica de la población, que permite desarrollar el sector de calzado, dentro de los cuales tenemos que existe una incursión de mano de obra femenina en el sector industrial que ha dado un cambio favorable para la industria en general, la igualdad de condiciones laborales y la inclusión de mujeres hacia el sector calzado un rubro con mayor oferta de mano de obra para un mejor desempeño de las actividades.

Otro aspecto importante a considerar es que existe una disminución de la tasa de analfabetismo, lo cual promueve una mano de obra más calificada

y por eso un mejor nivel de vida y mejora del ingreso de los trabajadores. No existe ninguna institución educativa de carácter técnico que enseñe la producción de calzado, sin embargo, se hace necesario que exista instituciones de este tipo para que se tenga una mano de obra más calificada.

El centro de desarrollo del calzado es el distrito de El Porvenir, es reconocido en la actualidad como la “Capital del Calzado Peruano”, Trujillo por esta razón y muchas otras se vuelve un lugar de atractivo turístico y comercial en potencia, en una de los centros de atención nacional de empresarios, inversionistas y comerciantes que buscan no sólo aprovechar las cualidades de sus atractivos, sino también explotar comercialmente sus productos manufacturados.

El sector también ha colaborado con la disminución del desempleo, porque ha permitido captar a muchas personas interesadas en obtener un empleo y generar sus propios ingresos.

Como se mencionó existe un crecimiento considerable de la población juvenil entre 15 y 29 años lo cual posibilita que con una mayor capacitación se pueda alcanzar un crecimiento del personal que está debidamente entrenado.

2.1.2. Microentorno:

2.1.2.1. Clientes potenciales:

Hombres y mujeres mayores de 15 a 44 años, con educación básica (hasta 5to año de Secundaria) que pertenezcan al sector económico B, C y D de El Porvenir.

2.1.2.2. Competencia

a) Competidores actuales:

IATECA S.A.C. se convertirá en el Instituto pionero en brindar educación técnica especializada con certificación oficial en el sector; por lo tanto no existe en la actualidad ningún centro de estudio superior que brinde el mismo servicio.

b) Amenazas Competitivas:

- Competidores potenciales:

Considerando a las instituciones que brindan diferentes carreras relacionadas con la industria, la producción y la gestión de empresas.

SENATI

- Competencia Internacional: No existe.
- Competencia de otros sectores: No existe.
- Sustitutos:

ONG

- Manos Solidarias

c) Poder Negociador de los Grupos de interés

- Proveedores:

No existen barreras con los proveedores.

- Poder Social:

Se contará con infraestructura y maquinaria adecuada para el funcionamiento del Instituto Tecnológico, lo cual no es nocivo para el medio ambiente.

2.1.2.3. Proveedores:

Los proveedores abastecerán con sus productos o servicios a las necesidades que tendrá el Instituto:

- De Materiales y equipos.- Se cotizarán las maquinarias y equipos en la ciudad de Lima.

Cuadro N° 10 Relación de proveedores de Maquinarias

Máquinas	Proveedor/Direcciones	Teléfono
Compresora	Empresa Mafer: Distrito el Porvenir	044-464295
Desbastadora de cuero	Empresa Murgia: ciudad de Lima	999274291
Maquina vaporizadora	Empresa Mafer: Distrito el Porvenir	044-464295
Hormas de plástico	Empresa Hormital: Urb. El Bosque	044-256834
Maquina conformadora	Empresa Mafer: Distrito el Porvenir	044-464295
Maquina reactivadora	Empresa Mafer: Distrito el Porvenir	044-464295
Maquina de costura gruesa	Empresa Singer: ciudad de Lima	961036707
Maquina rematadora	Empresa Mafer: Distrito el Porvenir	044-464295
Maquina de costura recta	Empresa Singer: ciudad de Lima	961036707
Maquina remalladora	Empresa Singer: ciudad de Lima	961036707

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 11 Relación de proveedores de Materia Prima

Máquinas	Proveedor/Direcciones	Teléfono
Andamios para calzado	Carpinteros: Av. España	044-268532
Pieles y cueros	Industrias EIRL: 29 de junio 1375, Florenca de Mora	044-217867
Forros	Niel Jhoan Durand Sosa: Psje Bernardo Pumalli 531, El Porvenir	94-9164641
Plantillas y carnaza	Jenería y Servicios Blazer Girl: Jr. Riva Agüero 422- Unión, Trujillo	044-400354
Suelas y hormas	Curtiembre Cortijo SAC: Calle Mochica 154, Trujillo	044-232101
Pegamento, espuma, sintéticos	Sintéticos Caquetá: Av. Sánchez Carrión 757, El Porvenir	044-695932
Insumos varios (etiquetas, otros)	Jacinto Alfaro Chavez: Av. Sánchez Carrión 513, El Porvenir	044-402705

Fuente: Elaboración Propia

- De docentes.- Contaremos con docentes especializados, sujeto a evaluación interna.

Cuadro N°12 Relación de docentes

Docentes	Direcciones	Teléfono
Diseño y Modelado de Calzado: Marco Benites Romero	San Andrés V Etapa-Trujillo	044-268957
Control de Calidad, de materiales y productos terminados: Ricardo De La Cruz Vidal	La Rinconada-Trujillo	044-213722
Gestión y Desarrollo Empresarial: Mayra Carranza Corcuera	Av. España 1455-Trujillo	044-208311
Proceso Productivo de Calzado: Richard De La Cruz Benites	La Rinconada-Trujillo	948315950

Fuente: Elaboración Propia

- De personal administrativo.- Se solicitará el personal administrativo que se requiera por concurso en un diario de la localidad.

2.2 Investigación de mercado:

2.1.3. Segmentación:

El mercado ha sido segmentado de acuerdo a los siguientes criterios:

Ámbito Geográfico:

La investigación de mercado se realizará tanto a hombres como mujeres en el Distrito El Porvenir, Provincia de Trujillo, Departamento de La Libertad.

Ámbito Demográfico:

En este caso el criterio tomado en cuenta será únicamente la edad que será de los 15 a 44 años.

Ámbito Psicográfico:

La clase social será básicamente de los estratos B, C y D, que tengan interés de capacitarse y/o especializarse en una carrera técnica del rubro calzado en el Distrito El Porvenir.

Cuadro N°13 Población distrito de El Porvenir

	2012		
	Total	Hombres	Mujeres
De 15 a 19 años	16,740	8,342	8,398
De 20 a 24 años	15,385	7,656	7,729
De 25 a 29 años	12,957	6,162	6,795
De 30 a 34 años	11,903	5,627	6,276
De 35 a 39 años	10,727	5,200	5,527
De 40 a 44 años	8,880	4,264	4,616
Total	76,592	37,251	39,341

Fuente INEI

La población del Distrito de El Porvenir comprende 127874 habitantes entre hombres y mujeres:

De 15 a 44 años.....76,592 personas

2.1.4. Definición del cliente potencial:

Mercado Potencial: Hombres y Mujeres del distrito del Porvenir de entre 15 y 44 años pertenecientes al sector económico B, C y D.

2.1.5. Fuentes de información:

Las fuentes que se utilizaron son:

Fuentes Primarias:

Encuestas realizadas a hombres y mujeres del distrito El Porvenir de la provincia de Trujillo.

- **Fuentes Secundarias:**

Datos estadísticos sobre la población Trujillana del INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática).

2.1.6. Metodología a emplear:

Metodología:

Método de Muestreo:

A fin de asegurar la selección sin desvío de las unidades muestrales y la representatividad de la muestra apropiada de la población meta definida utilizaremos el Muestreo Probabilístico.

Técnica:

Se utilizará el Muestreo Aleatorio Simple

Tamaño de la Muestra:

Estimación de la Muestra Proporcional

$$n = \frac{Z^2 N p q}{e^2 (N - 1) + Z^2 p q} \quad (*) \quad \begin{array}{l} p = 50\% \\ q = 50\% \end{array}$$

(*) Al no haberse realizado estudios anteriores se asignará 50% de éxito y 50% de fracaso.

E= Error de muestreo = 5%

Z= Nivel de confianza = 95%

N= Población = 76 592 personas

Remplazando en la Fórmula

$$Z^2 = 1.96^2 = 3.8416$$

$$N p q = 76 592 * 0.50 * 0.50 = 19148.00$$

$$e^2 (N - 1) = 0.05^2 (76592 - 1) = 191.48$$

$$Z^2 p q = 1.96^2 * 0.50 * 0.50 = 0.9604$$

$$n = \frac{3.8416 * 19148}{191.48 + 0.9604}$$

$$n = \frac{73,558.96}{192.44}$$

$$n = 382.2436 \approx 382 \text{ personas}$$

2.1.7. Análisis de la demanda:

2.1.7.1. Producto real

El servicio a brindar está dedicada a la formación técnica de personas de 15 a 44 años de ambos sexos que hayan culminado el quinto año de secundaria, que tengan interés de capacitarse y/o especializarse en una carrera técnica del rubro calzado en el Distrito El Porvenir.

2.1.7.2. Variables que afectan a la demanda:

- **Calidad del servicio**

El servicio que se ofrece cumple con todas las pautas de calidad y es algo muy importante para captar el mercado ya que muchas otras instituciones educativas han dejado de lado ciertos detalles en lo que se refiere: atención al cliente y anticipación de sus necesidades.

- **Preferencias de los consumidores**

Actualmente, existen muchas personas que prefieren estudiar carreras cortas y existe gran variedad de oportunidades así como cantidad de carreras técnicas y profesionales, pero poco a poco iremos logrando que nuestra institución se posicione en la mente de la población del distrito El Porvenir. Como ya existen personas que se desempeñan en el negocio de producción de calzado y lo hacen de forma empírica son los que con mayor razón desearían capacitarse en gestión y producción en la industria del negocio del calzado y tenemos la certeza que llegaran a ser clientes potenciales de nuestro instituto.

- **Precio de los bienes sustitutos**

Este factor puede influir tanto positivamente como negativamente a la demanda de nuestro servicio, pues existen instituciones que no brindan una adecuada atención y enseñanza y que cuentan con precios similares a los que ofreceremos; así como también existen otros servicios como las universidades e institutos técnicos que no son del mismo rubro ni brindan la misma atención y son más baratos que los nuestros.

2.1.7.3. Demanda proyectada:

Considerando la tasa de crecimiento demográfico (**4.2%**) como la variable para proyectar la demanda futura de productos para los próximos años es:

La demanda proyectada se calculó mediante la población segmentada multiplicado por la frecuencia de inscripción de los alumnos que es cuatro veces al año lo que da un total de 108,153 veces que se matriculan al año. La tasa a la cual crece es 1.7% que es el crecimiento de la población.

Cuadro N°14 Demanda futura en matriculas

Año	0	1	2	3	4	5
Total	13,901	14,138	14,378	14,622	14,871	15,124

Fuente: Elaboración Propia

2.1.8. Análisis de la oferta:

2.1.8.1. Identificación de la competencia:

a) Amenazas Competitivas:

- Competidores potenciales:

Considerando a las instituciones que brindar diferentes carreras relacionadas con la industria, la producción y la gestión de empresas.

SENATI.

- Competencia Internacional: No existe.
- Competencia de otros sectores: No existe.
- Sustitutos:

ONG.

- Manos Solidarias

b) Competidores actuales:

IATECA, se convertirá en el Instituto pionero en brindar carreras técnicas especializada con certificación oficial en el sector; por lo tanto no existe en la actualidad ningún centro de estudio superior que brinde el mismo servicio.

2.1.8.2. Variables que afectan a la oferta:

Precio de los servicios:

El segmento hacia el cual esta dirigido el instituto IATECA, es muy sensible a los costos, por lo que un incremento en el precio del servicio puede afectar la oferta.

Incremento de la actividad económica en la ciudad

El aumento de la actividad económica puede repercutir positivamente en la inscripción de las personas en nuestro local educativo ya sea por mayor poder adquisitivo y/o por incremento de puestos de trabajo en los que sea necesario el trabajo de nuestros estudiantes, los que contarán con una enseñanza adecuada para poder desempeñarse en el diseño y la producción de zapatos.

2.1.9. Deducción del mercado meta u objetivo:

2.1.9.1. Mercado proyectado (potencial-disponible-efectivo):

Mercado Potencial: Hombres y Mujeres del distrito del Porvenir de entre 15 y 44 años, que de acuerdo al Cuadro 01 son 76,592, pobladores, de los cuales el 33% pertenecen al NSE, lo que hace un total de 25,275 y de acuerdo a la encuesta el 55% quieren estudiar, constituyendo un mercado potencial de 13,901 matriculas que crecen a la tasa de crecimiento de la población.

Mercado Disponible: Hombres y Mujeres del Distrito El Porvenir cuya edad oscila entre 15 y 44 años, pertenecientes al sector económico B, C y D, que además tienen la intención de matricularse en las carreras de capacitación y/o especialización técnica para la industria del calzado que brinde nuestro centro de estudios. De acuerdo a la encuesta representa el 85% de la población segmentada, que se obtiene de realizar la diferencia entre la demanda y oferta y aplicar la tasa del 85%.

Mercado efectivo: Hombres y Mujeres del Distrito del Porvenir cuya edad oscila entre 15 y 44 años, que pertenezcan al sector económico B, C y D, que además tenga la capacidad de pagar por la matrícula en las carreras de capacitación y/o especialización que brinde el Instituto de Alta Tecnología del Calzado y que hayan culminado el quinto año de secundaria. Esto representa el 85% del mercado disponible.

Cuadro N° 15 Deducción del mercado objetivo (En número de matrículas al año)

	0	1	2	3	4	5
Mercado Potencial	13,901	14,138	14,378	14,622	14,871	15,124
Demanda proyectada		14,138	14,378	14,622	14,871	15,124
Oferta proyectada		5,064	5,277	5,499	5,730	5,971
Déficit		9,074	9,101	9,123	9,141	9,153
Factor disponible		85%	85%	85%	85%	85%
Mercado Disponible		7,713	7,736	7,755	7,770	7,780
		1	2	3	4	5
Factor efectivo		85%	85%	85%	85%	85%
Mercado Efectivo		6,556	6,575	6,591	6,604	6,613
		1	2	3	4	5
Factor objetivo		20%	20%	20%	20%	20%
Mercado ojetivo		1,311	1,315	1,318	1,321	1,323

Fuente: Elaboración Propia

Mercado meta u objetivo:

Mercado Objetivo: El Instituto de Alta Tecnología del Calzado tendrá una capacidad instalada para brindar sus servicios de capacitación y/o especialización para 1311 estudiantes.

2.2. Análisis de la comercialización

2.2.1. Plan de marketing para el proyecto

2.2.1.1. Mercado Meta:

Hombres y Mujeres del Distrito del Porvenir cuya edad oscila entre 15 y 44 años dedicados al rubro calzado pertenecientes al sector económico B, C y D, que hayan culminado el 5to año de Secundaria y que además tengan la intención de matricularse en las carreras de capacitación y/o especialización técnica que brinde el “Instituto de Alta Tecnología del Calzado-IATECA”.

2.2.1.2. Producto aumentado-valor:

El “Instituto de Alta Tecnología del Calzado-IATECA” brindará un servicio de calidad en la capacitación y/o especialización técnica de los personas pertenecientes al sector calzado, otorgando una certificación oficial del Ministerio de Educación.

El “Instituto de Alta Tecnología del Calzado-IATECA”, tendrá una infraestructura moderna, con espacios y ambientes adecuados:

- 1 Oficina de Dirección / Administración
- 1 Oficina de Secretaría de Administración
- 1 Oficina de Auxiliar Contable
- 1 Oficina de Secretaría de Informes
- 1 Sala de Profesores
- 2 Sala de Cómputo
- 2 Taller de practica
- 6 Aulas

- 6 Baños
- 1 Estacionamiento para Autos
- 2 Espacios de Esparcimiento

IATECA contará con la maquinaria y equipos acordes a la tecnología y exigencias del sector calzado:

- Devastadora de Cuero
- Perfiladora
- Pulidora - Cepilladora
- Rematadora
- Horno Reactivador
- Máquina de costura gruesa y recta
- Computadoras
- Vaporizadora
- Compresora

El “Instituto de Alta Tecnología del Calzado-IATECA”, contará con una plana docente calificada y especializada de acuerdo a la enseñanza de vanguardia y de la industria del calzado.

El “Instituto de Alta Tecnología del Calzado-IATECA”, ofrecerá carreras técnicas acordes a las exigencias competitivas del sector y necesarias para el buen desempeño de los trabajadores y desarrollo de la industria; las que llevarán por nombre:

- Técnico en Proceso Productivo de Calzado
- Técnico en Diseño y modelado computarizado de calzado.
- Técnico en Control de calidad de materiales y productos terminados

- Técnico en Gestión empresarial

IATECA ofrecerá diversos horarios para que el cliente pueda seleccionar el más conveniente

Días: De Lunes a Sabados

Horario: 7:00 – 10:00 a.m.
10:30 – 1:30 p.m.
3:30 – 6:30 p.m.
7:00 – 10:00 p.m.

El “Instituto de Alta Tecnología del Calzado-IATECA”, ofrecerá Seminarios-Talleres dictados por especialistas en la industria del calzado, traídos desde otros departamentos y/o países competitivos en el sector.

2.2.1.3. Precio-coste

El precio razonable promedio para este servicio será de S/.120.00 mensual por persona.

2.2.1.4. Plaza-conveniencia:

Los servicios se venden en forma directa: del productor que otorga el servicio al consumidor o usuario final, puesto que no se recurrirá a intermediarios.

El servicio se distribuye de manera directa a través de nuestro centro de capacitación y especialización de manera personalizada atendiendo a los requerimientos y demandas de nuestros clientes.

Por lo tanto el canal de distribución para el “Instituto de Alta Tecnología del Calzado-IATECA” será un canal directo.

IATECA  CLIENTES

2.2.1.5. Promoción-comunicación:

El “Instituto de Alta Tecnología del Calzado-IATECA”, buscará la reacción del mercado, presentando en la forma más atractiva posible las ventajas de nuestro servicio con la intención de crear un prestigio en la capacitación y especialización del rubro calzado; por lo que se aplicará la siguiente mezcla promocional:

a) Publicidad:

- Radio
- Anuncios impresos-periódicos, folletos.

b) Propaganda:

- Conferencia de Prensa

c) Relaciones Públicas:

- Seminarios
- Relaciones con el sector calzado
- Relaciones con la comunidad de El Porvenir

2.2.1.6. Estrategias de entrada en el mercado:

El Instituto de Alta Tecnología del Calzado ha seleccionado como estrategias para su plan de operaciones las siguientes alternativas:

Estrategia centrada en Calidad: Nuestra organización basará sus actividades operacionales en esta estrategia debido a que el servicio que brindamos está cuidadosamente planificado y controlado de tal manera que apuntamos al logro de nuestros objetivos con un desempeño óptimo de nuestro personal tanto administrativo como docente para así lograr la satisfacción de nuestros clientes. Así tenemos:

- Horarios Adecuados.
- Personal altamente calificado.
- Convenios Institucionales con las empresas del sector.

- Investigación para el mejoramiento de nuestra labor y el desempeño de nuestros estudiantes.
- Capacitación constante de nuestro personal en las áreas específicas de sus labores.
- Maquinaria y equipos con tecnología adecuada y en condiciones óptimas de funcionamiento para el aprendizaje.
- Infraestructura moderna y acondicionada.

Estrategia Centrada en la Flexibilidad: En este sentido el Instituto de Alta Tecnología del Calzado inicia sus operaciones con la intención de satisfacer una necesidad de educación con tecnología adecuada basada en la realidad del sector como base para su desarrollo. Es así también, que nuestra institución centra sus operaciones con miras en ir incorporando nuevas tecnologías al servicio de sus educandos que sirvan de modelo para iniciar el cambio que las empresas de producción y/o comercialización de calzado necesitan. Para tal fin, determinamos:

- Convenios institucionales con organismos extranjeros y nacionales que desarrollan nuevas tecnologías de producción.
- Adquisición de Maquinarias adecuadas que permitan innovar en el manejo estandarizado de los recursos para la elaboración de calzado.
- Adquisición de software moderno y flexible a los cambios.
- Capacitación constante a nuestro personal en temáticas modernas de pedagogía.

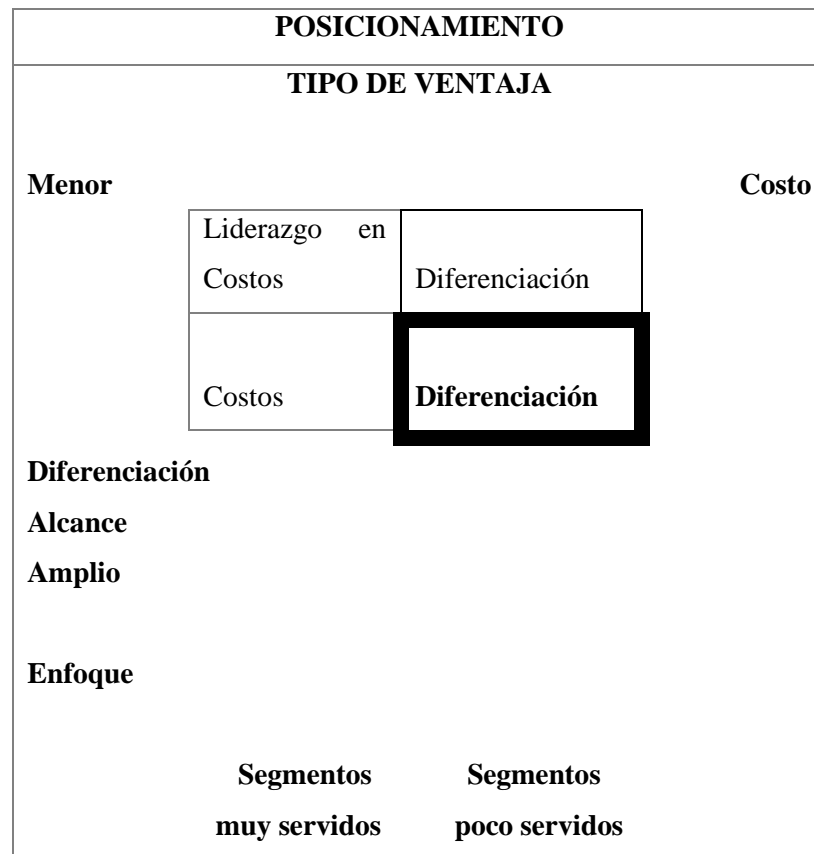
2.2.1.7. Posicionamiento del producto:

El “Instituto de Alta Tecnología del Calzado-IATECA” es pionero en la capacitación y especialización técnica en el rubro calzado, utilizando tecnología de vanguardia acordes a las exigencias del sector y la enseñanza por parte de una plana docente calificada.

El “Instituto de Alta Tecnología del Calzado-IATECA” otorgará certificación oficial del Ministerio de Educación.

Por tanto la estrategia a aplicar es DIFERENCIACIÓN.

Figura N°1 Posicionamiento



Fuente: Michael Porter, Ventaja Competitiva

2.2.2. Análisis del mercado proveedor:

2.2.2.1. Criterios de selección:

Los proveedores serán seleccionados de acuerdo a los siguientes criterios de selección:

- Precios accesibles.
- Materia prima de calidad.
- Facilidades de Pago.
- Rapidez en la entrega de materiales.
- Facilidad de cambio de productos defectuosos.

2.2.2.2. Identificación de proveedores:

Los proveedores se identificarán en el distrito de El Porvenir, en la ciudad de Trujillo y en la ciudad de Lima. Éstos deberán ser confiables y tendrán un alto impacto positivo en nuestra productividad, calidad y competitividad.

2.2.2.3. Selección de proveedores:

La decisión para seleccionar a los proveedores consistirá principalmente de las siguientes características:

- Que sus productos tengan la calidad satisfactoria.
- El precio, que sea el más bajo.
- Que envíe el pedido oportunamente.
- El servicio que preste sea excelente.
- Que sus productos vengan con garantía de devolución por si tiene algún defecto o no son los requeridos.

Capítulo III: ESTUDIO TÉCNICO

3.1. Especificaciones técnicas del servicio:

El servicio que se brindará estará dedicado a la formación técnica para la elaboración y producción de calzado, cuyas especificaciones serán las siguientes:

- Atención personalizada y de alta calidad de acuerdo a los requerimientos de los alumnos.
- Profesores que estén a la vanguardia y actualizados constantemente.
- Espacios adecuados para la buena formación de los estudiantes; en lo que se refiere a la práctica (ambientes amplios).
- La descripción de los servicios es la siguiente:

1. Técnico en Proceso productivo del calzado:

Tiempo: 16 semanas (por ciclo)

Horas académicas: 144 horas

2. Técnico en Diseño y modelado de calzado computarizado:

Tiempo: 16 semanas (por ciclo)

Horas académicas: 144 horas

3. Técnico en Control de Calidad y materiales de producto terminado:

Tiempo: 16 semanas (por ciclo)

Horas académicas: 144 horas

4. Técnico en Gestión y Desarrollo Empresarial:

Tiempo: 16 semanas (por ciclo)

Horas académicas: 144 horas

Cuadro N ° 16 Malla Curricular del Instituto de Alta Tecnología del Calzado

Técnico en Proceso Productivo del Calzado			
Ciclo I	Ciclo II	Ciclo III	Ciclo IV
-Matemática -Comunicación y Lengua -Inglés Básico I -Marketing y Ventas	-Organización y Constitución de Empresas -Inglés Básico II -Logística y Gestión de Producción -Taller de prácticas en proceso productivo de calzado I	-Proyecto de Investigación e Innovación Tecnológica -Inglés Intermedio I -Proceso del Calzado -Taller de prácticas en proceso productivo de calzado II	-Legislación e Inserción Laboral -Proyecto Empresarial -Inglés Intermedio II -Taller de prácticas en proceso productivo de calzado III
Técnico en Diseño y Modelado del Calzado Computarizado			
Ciclo I	Ciclo II	Ciclo III	Ciclo IV
-Matemática -Comunicación y Lengua -Inglés Básico I -Cultura artística	-Organización y Constitución de Empresas -Investigación e Innovación Tecnológica -Inglés Básico II -Prácticas en diseño de calzado I	-Proyecto de Investigación e Innovación Tecnológica -Inglés Intermedio I -Informática para Negocios I -Prácticas en diseño y modelado de calzado II	-Legislación e Inserción Laboral -Proyecto Empresarial -Inglés Intermedio II -Informática para Negocios II -Prácticas en diseño y modelado de calzado III
Técnico en Control de Calidad y Materiales de Producto Terminado			
Ciclo I	Ciclo II	Ciclo III	Ciclo IV
-Matemática -Comunicación y Lengua -Inglés Básico I -Costos y Presupuestos	-Organización y Constitución de Empresas -Inglés Básico II -Proceso de operaciones -Gestión de Calidad Total	-Proyecto de Investigación e Innovación Tecnológica -Inglés Intermedio I -Materiales de Producto Terminado -Gestión de Calidad Total II	-Legislación e Inserción Laboral -Proyecto Empresarial -Inglés Intermedio II -Taller de prácticas de control de calidad y materiales de producto terminado.
Técnico en Gestión y Desarrollo Empresarial			
Ciclo I	Ciclo II	Ciclo III	Ciclo IV
-Matemática -Comunicación y Lengua -Inglés Básico I -Administración General	-Organización y Constitución de Empresas -Documentación Administrativa y Mercantil -Inglés Básico II -Informática e Internet	-Proyecto de Investigación e Innovación Tecnológica -Inglés Intermedio I -Gestión de Recursos Humanos -Economía y Finanzas	-Legislación e Inserción Laboral -Planeamiento Estratégico -Proyecto Empresarial -Inglés Intermedio II

Br. María Isabel Cobián Saldaña
Br. Shirley Esperanza Cruz Vera

3.2. Ingeniería básica:

El servicio que se brindará está basado según algunos procesos que se describirán a continuación:

3.2.1. Descripción de procesos:

3.2.1.3. Proceso de producción:

En este caso por ser una institución dedicada al rubro servicios, se detallará el proceso de inscripción y matrícula de los alumnos; a su vez se detallará cómo se medirá el rendimiento de los alumnos.

El Proceso de inscripción y matrícula de alumnos está formado por las siguientes etapas:

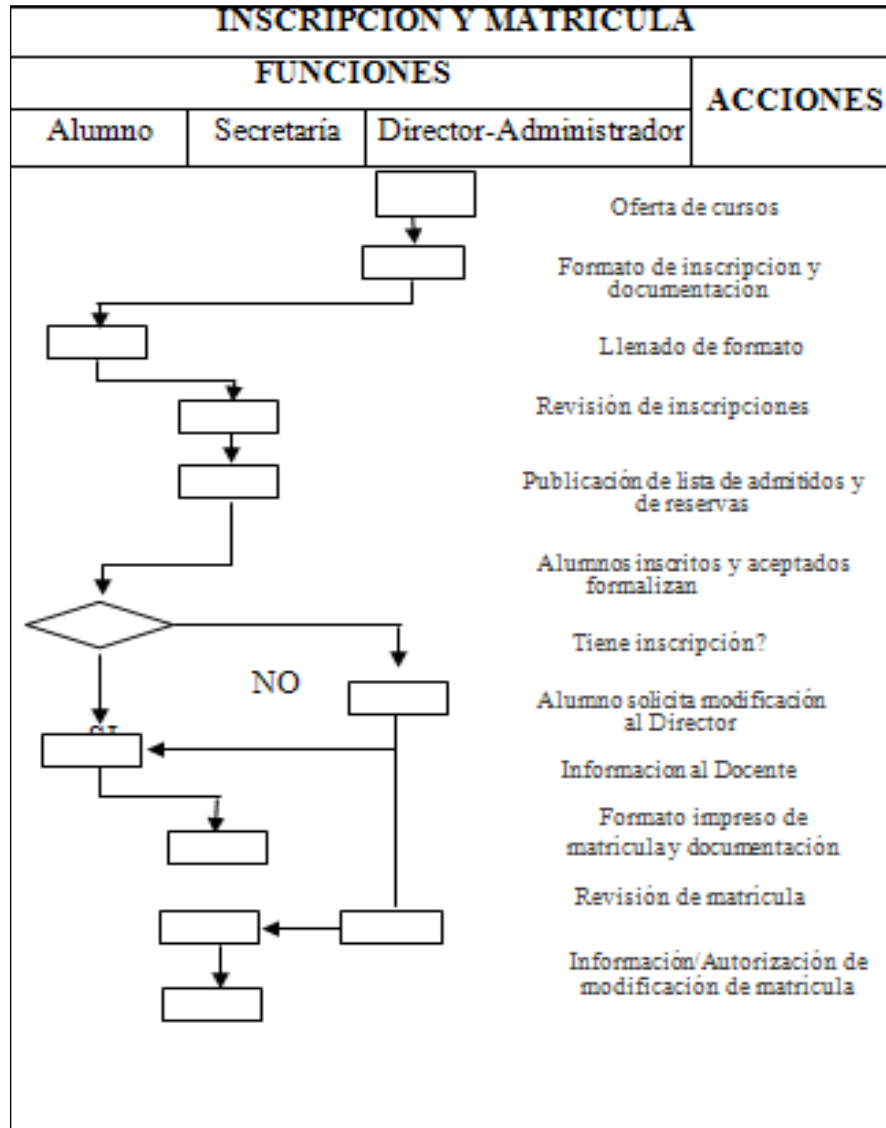
Proceso de Inscripción.- Etapa donde los alumnos se inscriben en aquellos cursos que deseen o puedan estudiar. La Dirección-Administración define los formatos de inscripción para el registro de datos y la documentación complementaria.

- La aceptación de solicitudes, según la oferta educativa, determina el número de plazas a cubrir, así como el número posible de grupos y cursos.
- Se admitirán todas aquellas solicitudes que reúnan los requisitos exigidos por las disposiciones oficiales que regulan la inscripción de alumnos.
- Una vez terminado el proceso de inscripción, se publican en los paneles la lista de admitidos y de reservas.

Matrícula.- En esta etapa, los potenciales alumnos inscritos aceptados o admitidos formalizan la matrícula. Para ello, deben de llenar un formato impreso oficial, presentar la documentación complementaria que dicten las disposiciones oficiales en materia de matriculación y la que considere la Secretaría del Instituto dentro de sus competencias.

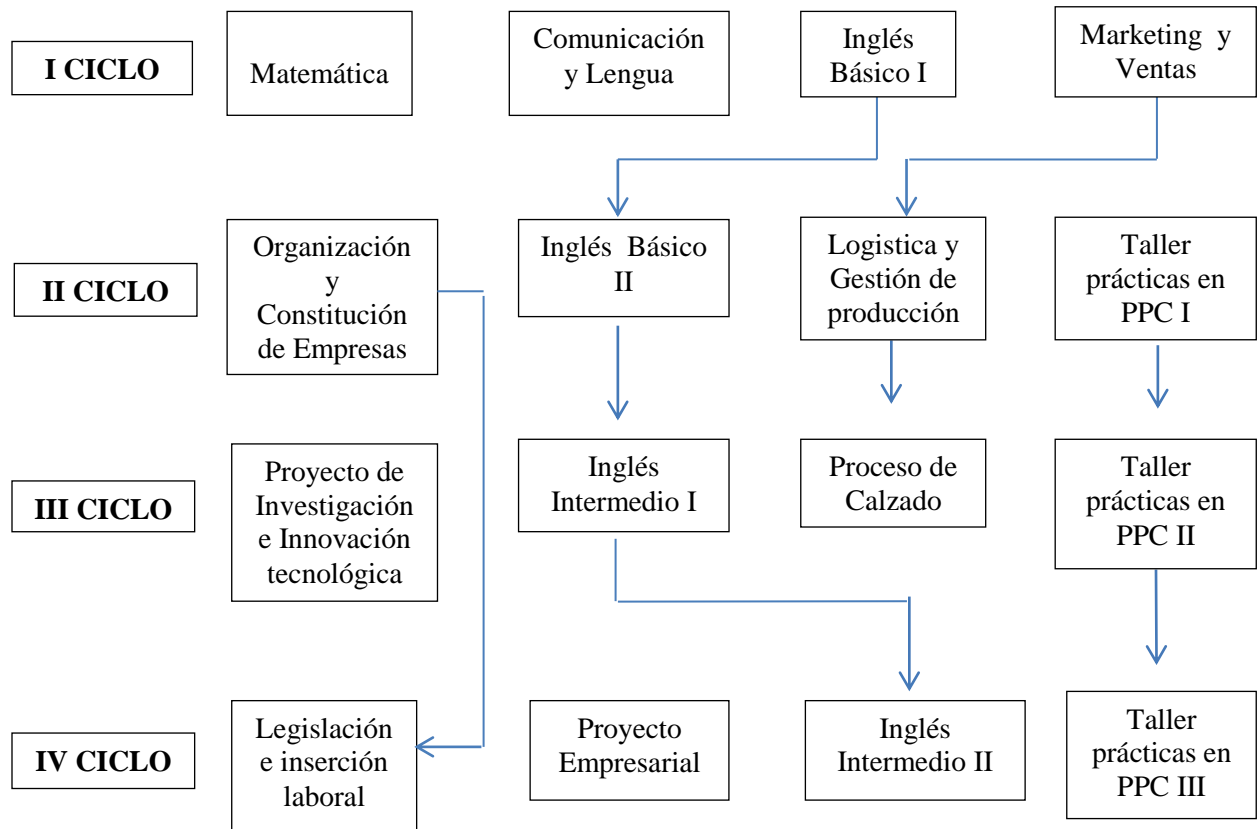
- Se considerará un alumno matriculado cuando reúna las condiciones necesarias para la formación solicitada, y presente el impreso de matrícula y la totalidad de la documentación complementaria requerida dentro del plazo asignado para ello.
- Todas las matrículas serán revisadas por Secretaría para asegurar que los requisitos del curso están definidos y documentados correctamente, no existen diferencias con lo inicialmente ofertado y tiene capacidad para cumplir dichos requisitos.
- Una matrícula podrá ser anulada cuando lo solicite propio alumno al Director-Administrador, alegando los motivos de la anulación o baja.
- Se aceptarán modificaciones en la matrícula de un alumno cuando se trate de optativas y/o opcionales por cambio de grupo. Todo ello, con el visto bueno del Director-Administrador.
- El Director-Administrador informará a Secretaria sobre las propuestas y autorizaciones de las anulaciones y modificaciones que se dan en las matrículas y traslada esta información al Docente afectado.
- Todas las consultas referentes al proceso de matricula serán resueltas por Secretaría.

Figura N°2 Inscripción y Matrícula

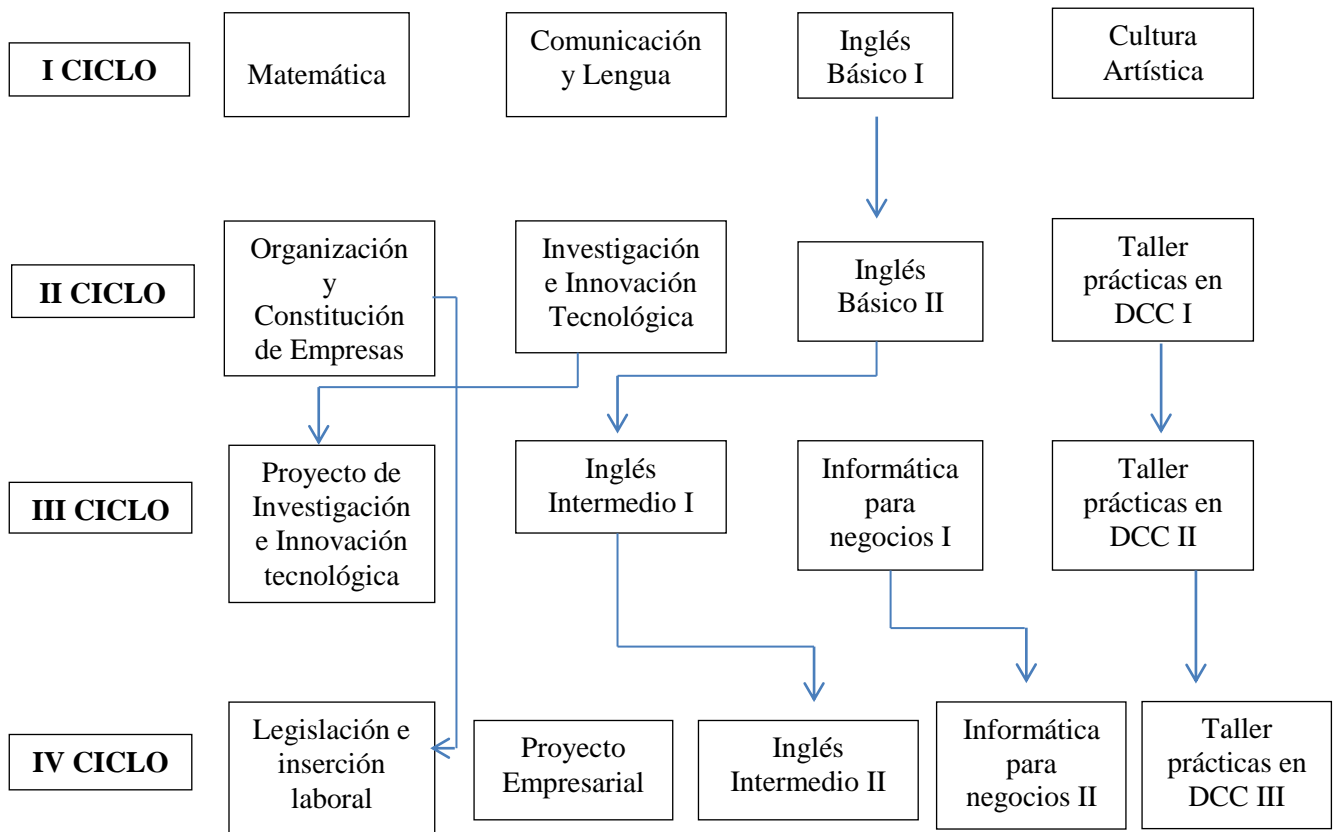


Fuente: Elaboración propia

TÉCNICO EN PROCESO PRODUCTIVO DE CALZADO
PLAN DE ASIGNATURAS

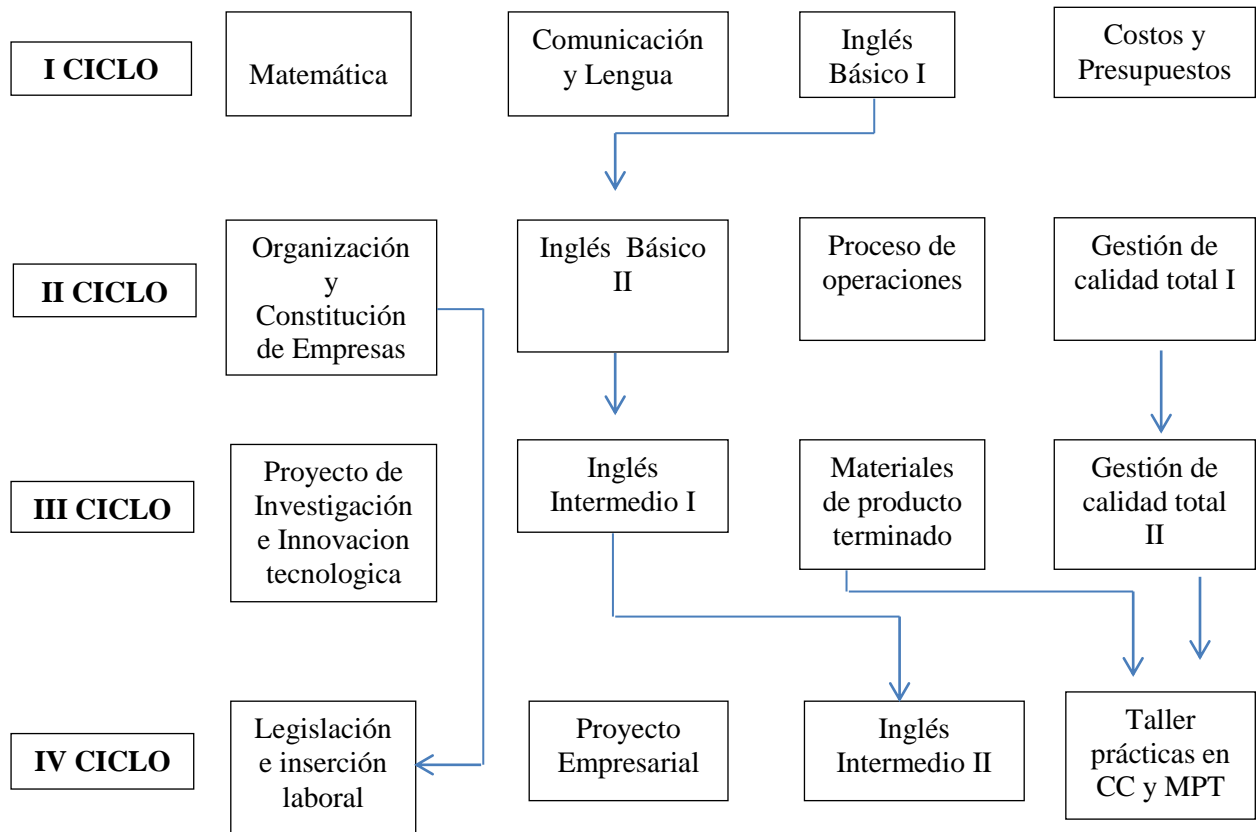


TÉCNICO EN DISEÑO Y MODELADO DE CALZADO COMPUTARIZADO
PLAN DE ASIGNATURAS

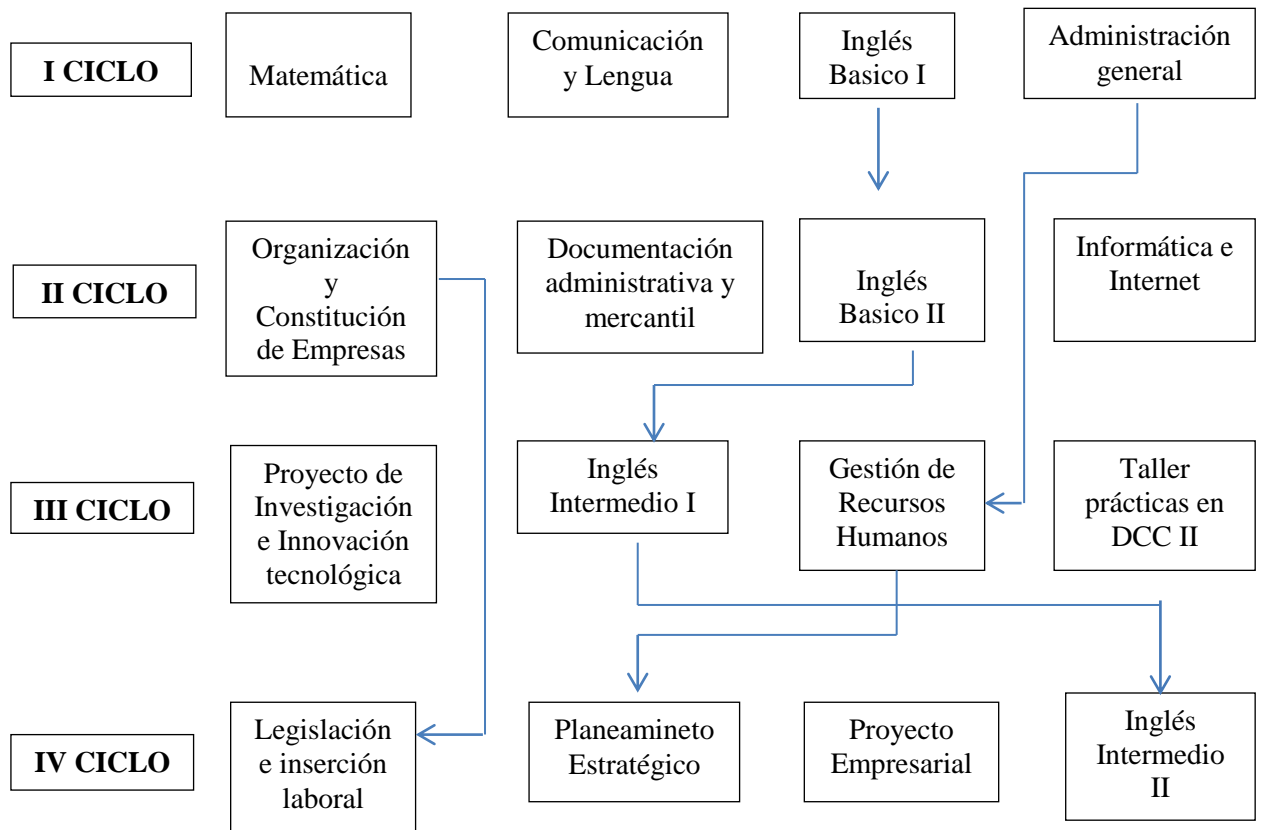


TÉCNICO EN CONTROL DE CALIDAD Y MATERIALES DE PRODUCTO TERMINADO

PLAN DE ASIGNATURA



TÉCNICO EN GESTIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL
PLAN DE ASIGNATURA



3.3. Descripción de estructura física y tecnologías

3.3.1. Estructura física y tecnología:

- **6 Salones:** los salones contarán con sillas y mesas, con una pizarra acrílica empotrada en la pared, un proyector instalado en cada uno de los salones, con un escritorio para el profesor .
- **2 Talleres de prácticas:** en este ambiente se encontrarán herramientas para la elaboración del calzado, así como también mesas.
- **2 Salas de Máquinas:** aquí se encontrarán todas las máquinas que son utilizadas para la elaboración del calzado.
- **4 Servicios Higiénicos:** este ambiente contará con 2 inodoros cada uno de color blanco con su respectivo papel higiénico, al igual tendrá sus 2 lavadores y al costado su jabón líquido y su secador de manos.
- **1 Oficina de Dirección:** esta oficina dispondrá de un escritorio, 3 sillas, estante, archivadores, una computadora, una impresora, un teléfono, cuadros, adornos, masetas.
- **1 Oficina de Secretaria:** aquí habrá un escritorio, 3 sillas, una computadora, un teléfono, una impresora.
- **1 Oficina de Secretaria e Informes:** este ambiente de información será algo pequeño, contará con sillas acolchadas, un escritorio, teléfono, cuadros.
- **1 Sala de Espera:** la sala de espera poseerá unos muebles de cuero, una mesa de centro, masetas con flores, además también habrá sillas acolchadas, y por último unos cuadros referente al calzado.
- **1 Sala de Profesores:** en este ambiente cada profesor tendrá su propio escritorio y silla, su bidón de agua mineral, masetas, cuadros.

- **Taller de prácticas I:**

Contará con la siguiente maquinaria:

- Máquina Compresora
- Máquina Desbastadora de cuero
- Máquina Vaporizadora

- **Taller de prácticas II:**

Contará con la siguiente maquinaria:

- Máquina Rematadora
- Máquina de Costura Recta
- Máquina de Costura Gruesa
- Máquina Remalladora

3.4. Descripción de maquinarias, equipos y herramientas:

1. Pantógrafo:



Escalar mediante un pantógrafo especial cada una de las piezas del modelo de las diferentes tallas que componen la curva del diseño, para sí obtener los moldes finales que servirán para el corte de los materiales a emplear en la fabricación.

2. Troqueladora:



El troquel es un instrumento o máquina de bordes cortantes para recortar o estampar, por presión los cueros.

3. Máquina de bordados:



Se logran hacer atractivos bordados a algunas de las piezas en cueros de los modelos trabajados, de

manera que permite incorporar a los productos un mayor valor agregado, particularizando así los diseños y logrando elementos de diferenciación.

4. Cambreadora:



La cambreadora prepara a los cortes mediante su cambreado, la cual consiste en darle forma a la zona del empeine mediante la aplicación de calor y presión, antes de iniciar los procesos de costura.

5. Desbastadora de cuero:



Es necesario desbastar, rebajar o reducir los bordes de algunas de los cortes y piezas de diferentes tamaños con la finalidad de facilitar las uniones y garantizar un excelente nivel de acabado y terminación.

6. Máquinas de coser especiales:



Une las diferentes piezas que componen los estilos que ya han sido cortadas bordadas y cambreadas marcadas y desbastadas. Sirve para hacer la costura o guarnición de cortes.

7. Máquina para colocar ojaletes:



Máquina totalmente automática con canal, apta para la colocación de ojete en el calzado, marroquinería e industrias afines.

8. Preformadora de contrafuerte:



El talón ya con el contrafuerte incorporado debe ser preformado con alta presión y temperatura para garantizar su estabilidad y facilitar también su montaje.

9. Máquina de inyección:



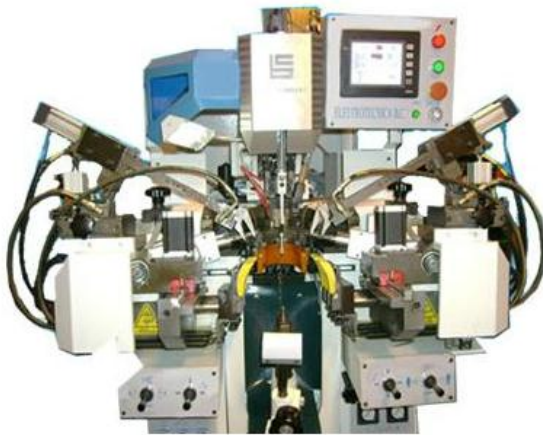
Produce las suelas que llevarán los productos, para el desarrollo de este proceso, son requeridos moldes de inyección para cada referencia de suela de talla o número.

10. Limpiadora de calzado:



Esta máquina se encarga de raspar y cardar las suelas, para que así una vez limpias y acondicionadas se le incorpora pegante y adhesivo definitivo.

11. Montadora de cuños y lados:



Máquina especial diseñada para montar los costados y el cuño de los zapatos, provista de pinzas de tiraje para un mejor planchado de la piel sobre la horma.

12. Centromontadora:



En ésta máquina se montan los lados y talones a la horma de preferencia, para hacerlo con rapidez.

13. Horno envejecedor:



Funciones:

Secado y calentado en la cámara hermética.

Planchado por aire caliente.

Sellado en vacío

14. Horno para secado y activado de pegamento para suela y planta:



Máquina de pasta de moldeo para la parte superior y la cámara de la muestra, diselados para adaptarse a zapatos de secado.

15. Pegadora:



Máquina pegadora de calzado a presión.

16. Impactador de frío:



Reduce las tensiones originadas en el zapato, logrando acelerar el tiempo requerido para que los pegantes logren su máxima resistencia final.

17. Máquina para coser suela y borde de calzado:



Es especial para coser los zapatos de la línea strobel. Las suelas y los cortes de los estilos de esta línea debido a sus características de diseño, son cosidos en la zona lateral.

Cuadro N°17 Relación de Maquinarias

Descripción Maquinaria	Proveedor	Cant.	Deprec.
Debastadora de Cuero	Empresa Mafer	2	10%
Perfiladora	Empresa Murgia	5	10%
Pulidora - Cepilladora	Empresa Mafer	2	10%
Rematadora	Empresa Mafer	1	10%
Horno Reactivador	Empresa Singer	1	10%
Máquina Pegadora	Empresa Singer	2	10%

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 18 Relación de Herramientas

Descripción	Cantidad	Depreciación
Herramientas auxiliares		
- Planchas	2	10%
- Tijera Grande	2	
- Tijeras chicas	4	
- Cintas Métricas	4	
- Piqueteras	4	
- Juego de Reglas Plantillas	1	
- Desatornilladores jgo. 5 piezas	1	

Fuente: Elaboración Propia

3.4.1. Descripción de mobiliario y software:

Cuadro N°19 Descripción del Mobiliario

Descripción	Cantidad
Mobiliario de planta	
- Mesa de Trabajo 2.10m x 0.90m	4
- Mesa de Corte	1
- Estante	1
- Sillas	75
- Otros Materiales	Varios

Fuente: Elaboración Propia

3.4.2. Descripción de equipos de oficina:

Cuadro N°20 Descripción de Equipos

Descripción	Cantidad
Escritorios	3
Sillón	2
Computadoras i3	15
Impresora Epson	2
Calculadoras	3
Útiles de Escritorio y Limpieza	Varios

Fuente: Elaboración Propia

En lo que se refiere al software que se utilizará en la institución será un programa de logística para llevar el registro y el control de los materiales adquiridos para las prácticas de los alumnos y los nuevos diseños de zapatos creados por los participantes.

Así como también se tendrá un software que permita llevar el control y registro de la asistencia de los estudiantes, como también estén al tanto de sus calificaciones.

Se creará un pagina web la que permita acceder de forma rápida y fácil a los estudiantes para que puedan revisar sus calificaciones, inasistencias y se les concederá un correo electrónico a cada uno para que así puedan manejar por medio de este todo lo referente a sus cursos.

3.5. Centro de operaciones:

3.5.1. Macro y micro- localización:

En lo referente a la macro-localización para establecer el lugar de ubicación de la instalación se considerará los siguientes aspectos:

Factores Cualitativos:

- Cercanía de los Mercados
- Disponibilidad del Terreno.
- Accesibilidad al lugar.

Factores Cuantitativos:

- Costo del Terreno.
- Costo de la Mano de Obra.
- Costo de Servicios (Agua, Luz)
- Costo de Construcción por Metro²

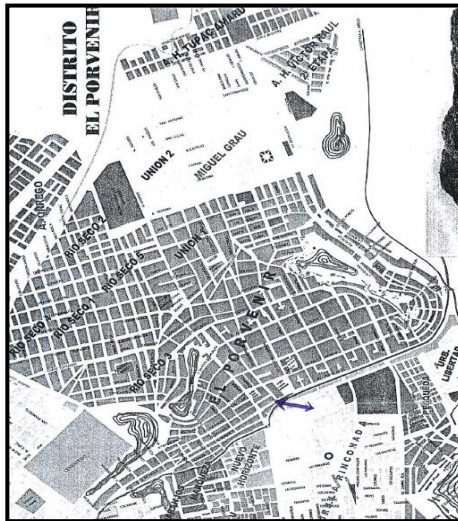
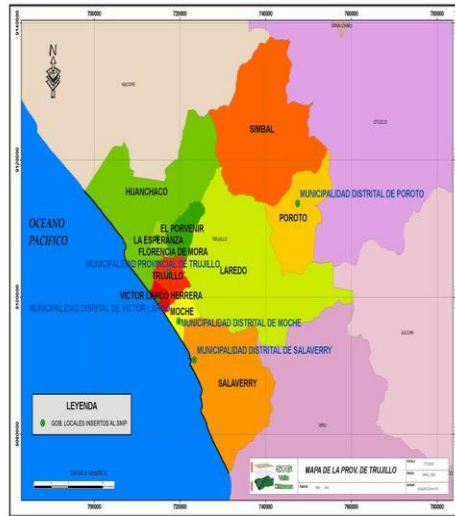
Cuadro N°21 Ponderación de Ubicación

	Peso	Trujillo		El Porvenir	
Seguridad	0.2	0.6	0.12	0.4	0.08
Industrias Relacionadas	0.4	0.2	0.08	0.8	0.32
Acceso	0.1	0.6	0.06	0.4	0.04
Población Interesada	0.3	0.2	0.06	0.8	0.24
Total	1		0.32		0.68

Fuente: Elaboración Propia

Por tal motivo, se eligió al Distrito de El Porvenir como el lugar idóneo para la ubicación de nuestro centro de estudios.

En lo que se refiere a micro-localización se localizará la institución IATECA entre la avenida Pumacahua y la Avenida Manuel Ubalde, distrito El Porvenir.



Los factores que determinan la localización son los siguientes:

a) Cercanía a proveedores

Algunos de los proveedores se encuentran en Lima, pero hay muchos insumos que se comprarán en Trujillo en tiendas que se encuentran en el centro de la ciudad.

b) Recursos básicos

La zona se cuenta con agua, energía eléctrica, lo cual es muy importante para realizar las actividades.

d) Cercanía de los Clientes

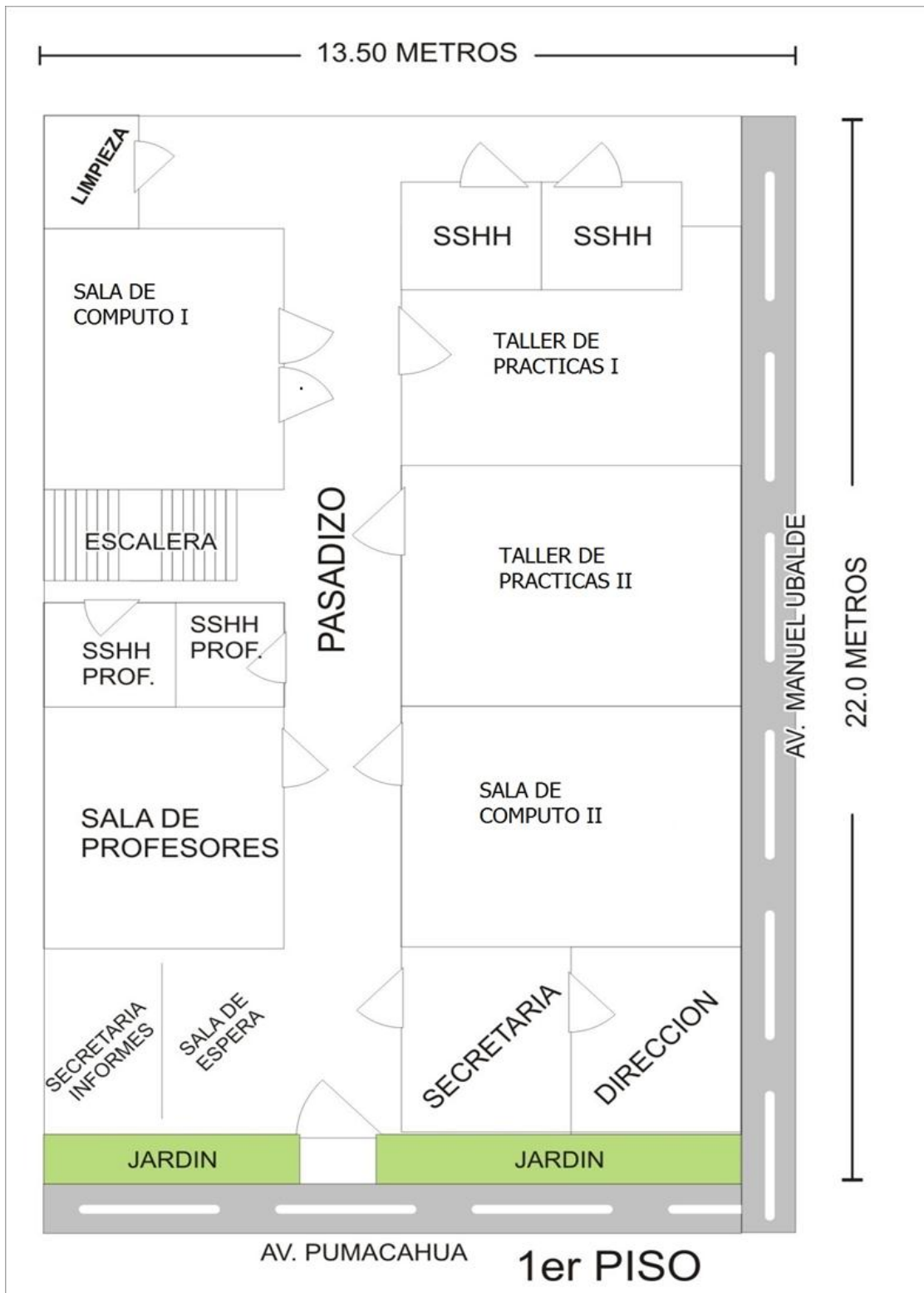
La localización está cerca de la mayoría de los clientes potenciales, eso es un punto beneficioso para la institución.

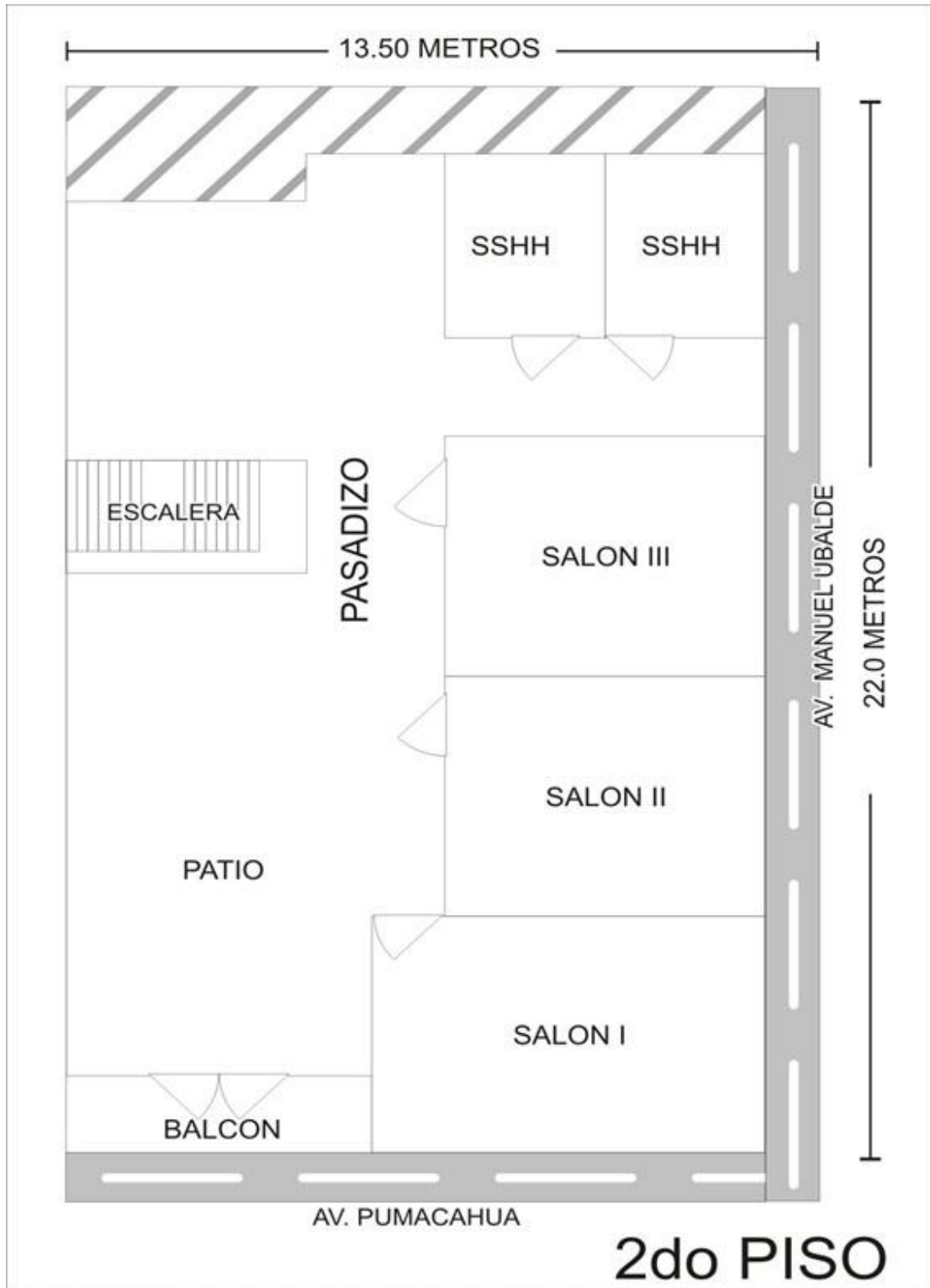
3.5.2. Diseño de edificaciones e instalaciones:

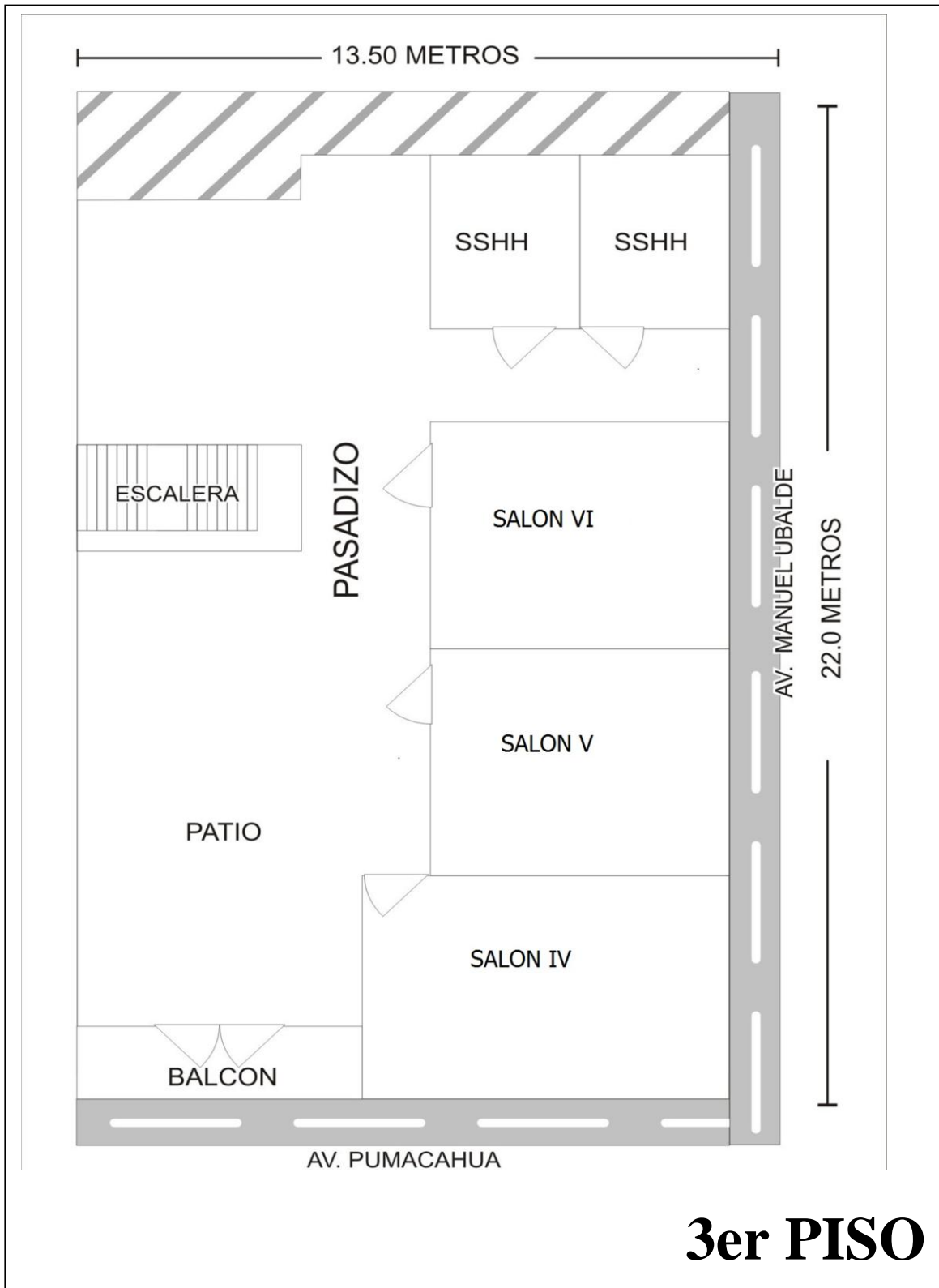
La distribución de las instalaciones del estudios está orientado al PROCESO, considerando:

- 1° La seguridad de los equipos, la accesibilidad a los mismos y el proceso de funcionamiento en fuerza laboral (peso, volumen y fuerza de trabajo de las máquinas) además de la no contaminación del medio ambiente (ruido).
- 2° El Proceso de estudios en base al tipo de educación para la distribución de las salas.

Por tal motivo tenemos los planos estructurados de la siguiente manera:







3.6 Capacidad instalada del proyecto:

3.6.1 Capacidad máxima:

Las instalaciones cuentan con ambientes equipados con tecnología y herramientas necesarias para que los alumnos tengan un acceso cómodo y acorde a las exigencias del mercado actual. Estos ambientes tienen una capacidad máxima de recepción de 50 alumnos por turno. Para lo cual se cuenta con horarios adecuados y propuestos en la siguiente tabla.

Cuadro N°22 Tamaño del Proyecto

Indicadores	Cantidad
Nº de aulas	10
Alumnos/aula	50
Turnos/día	2
Cursos	1
Matriculados al año	1000
Docentes	12
Operarios	6
Administrativos	6
Vendedores	3

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N°23 Horarios y Frecuencia

Turno/Días	Lun	Mar	Mie	Jue	Vie	Sab
7:00 - 10:00	x	x	x	x	x	x
10:30 - 13:30	x	x	x	x	x	x
15:30 - 20:30	x	x	x	x	x	x
19:00 - 22:00	x	x	x	x	x	x

Fuente: Elaboración Propia

Carreras propuestas:

- ❖ Técnico en Proceso Productivo de Calzado
- ❖ Técnico en Diseño y Modelado de Calzado Computarizado.
- ❖ Técnico en Control de Calidad, de Materiales y Productos Terminados.
- ❖ Técnico en Gestión y Desarrollo Empresarial.

Este cuadro nos muestra nuestra capacidad operativa máxima con correlación de horarios. Para tal, enfrentamos una demanda que esperamos atender con holgura y capacidad de recepción que nos permita laborar de la mejor manera y con la garantía de un servicio cómodo y de vanguardia.

Capítulo IV: ESTUDIO LEGAL

4. Capítulo IV: Estudio Legal

El desarrollo de la actividad educativa en nuestro país recibe una serie de incentivos y tratamiento diferenciados en relación a otro tipo de actividades.

Entre estos beneficios se encuentra libre de todo tipo de impuesto a las actividades educativas contenida en el Art. 19 de la Constitución Política y otros beneficios contenidos en otras normas con rango de ley, tales como el crédito por reinversión previsto en la Ley de Promoción de la Inversión en Educación (D.Leg.882) y exoneraciones contenidas en la ley del Impuesto a la renta, y en la Ley de Tributación Municipal, entre otras.

De acuerdo al Art. 4. De la Ley de Promoción a la Inversión en la Educación, las instituciones educativas pueden deben Jurídicamente actuar bajo cualquiera de las formas previstas en el derecho común y en el régimen societario, incluyendo las de Asociación Civil, fundación, Cooperativa, empresa Individual de Responsabilidad Limitada y Empresa Unipersonal.

4.1. Forma societaria:

En este caso la forma jurídica designada será la siguiente Sociedad Anónima Cerrada S.A.C (es de responsabilidad limitada).

4.2. Tasas y licencias Municipales:

4.2.1. Licencia de funcionamiento:

Para la apertura y el desarrollo normal de las actividades operacionales de la empresa, se deberá contar con la Licencia de Funcionamiento tramitada y expedida por la Municipalidad Provincial de Trujillo debiéndose presentar los siguientes requisitos:

- Resolución Autorización y reconocimiento de la dirección de Educación.
- Licencia de Municipal de Funcionamiento
- Autorización de Defensa Civil

- Certificado de Habitabilidad APROBADO

- Copia de RUC
- Copia de DNI
- Copia de Constitución de Empresa.
- Pago de derecho de formato:
 - Licencia Permanente
 - Licencia Provisional
 - Afecto al RUS o Constancia PYME

4.3. Legislación Laboral y Tributaria:

4.3.1. Legislación Laboral:

El personal docente y los trabajadores Administrativos, bajo relación de dependencia, se registrarán exclusivamente por las normas del régimen laboral de la actividad privada, el proyecto tendrá en cuenta la legislación laboral vigente y adoptará la legislación relacionada con la modalidad de contratación a plazo determinado. Para ello se dispondrá de manera inmediata la elaboración del:

- Reglamento Interno de trabajo, que regulará los deberes y derechos del empleador y del trabajador.
- Reglamento de Seguridad, que regulará la integridad física de los trabajadores.
- El libro obligatorio que se utilizará en la empresa, será el Libro de Planillas de sueldos y Salarios.

4.3.2. Legislación Tributaria

Las obligaciones tributarias serán las siguientes:

- Inscribir la institución en el Registro Único de Contribuyentes RUC.

- Solicitar autorización para imprimir comprobantes de pago.
- Inscribir a los trabajadores en ESSALUD.
- Declarar y pagar las obligaciones tributarias correspondientes.

- Los tributos que afectan al proyecto son los siguientes:
 - **Impuesto a la Renta**, conforme así lo establece el inciso f de la Ley del Impuesto a la renta, y debiendo en aplicación de del Art. 11 de la Ley de Promoción de la Inversión en educación, regirse por las normas del Régimen General del Impuesto al Renta, lo que implica realizar pagos a cuenta del Impuesto así como el pago de regularización, respecto a los ingresos que sean calificados como utilidades.
 - **Impuesto General a las Ventas**. Las entidades educativas se encuentran libres al pago del IGV y a los derechos arancelarios por la importación de bienes que se efectúen para en cumplimiento de sus fines propios Esta reflejada en el inciso g) del Art. 2 y en el Apéndice I de la Ley del IGV.
 - **Impuesto Predial, Impuesto a la Alcabala e Impuesto vehicular**, el inciso h) del artículo 17 señala la exoneración aplicable a los bienes de propiedad de propios dedicados fines educativos.
 - **Contribuciones a ESSALUD.**

Como se trata de una contribución no existe exoneración alguna, debiendo considerar como afectaciones al proyecto solo los aportes del empleador.

4.4. Licencia sectorial

Al amparo de la Ley general de educación y reglamento de la ley n° 29394, ley de institutos y escuelas de educación superior

Para ello se debe presentar ante la dirección regional de educación:

- Proyecto de desarrollo institucional,
- Los planes de estudio de las carreras proyectadas,

- El proyecto de infraestructura física y recursos educacionales adecuados,
- La Dirección Regional de Educación o la que haga sus veces deberá emitir opinión favorable para la autorización de funcionamiento y, a efecto de expedir la Resolución
- Ministerial de autorización de funcionamiento en las instituciones privadas.

4.5. Otros aspectos legales, de Salud, Ambientales:

4.5.1. Registro del Signo distintivo:

Para identificar este servicio educativo, se tramitará ante INDECOPI, el signo distintivo de la Institución educativa, que permitirá identificar y diferenciar las propuestas de servicios.

4.5.2. Regulación Sanitaria:

Ley General de Salud N° 26842 que regula en el Capítulo VIII

DE LA PROTECCION DEL AMBIENTE PARA LA SALUD:

Artículo 103°.- La protección del ambiente es responsabilidad del Estado y de las personas naturales y jurídicas, los que tienen la obligación de mantenerlo dentro de los estándares que, para preservar la salud de las personas, establece la Autoridad de Salud competente.

Artículo 104°.- Toda persona natural o jurídica, está impedida de efectuar descargas de desechos o sustancias contaminantes en el agua, el aire o el suelo, sin haber adoptado las precauciones de depuración en la forma que señalan las normas sanitarias y de protección del ambiente.

Artículo 105°.- Corresponde a la Autoridad de Salud competente, dictar las medidas necesarias para minimizar y controlar los riesgos para la salud de las personas derivados de elementos, factores y agentes ambientales, de conformidad con lo que establece, en cada caso, la ley de la materia.

Artículo 106°.- Cuando la contaminación del ambiente signifique riesgo o daño a la salud de las personas, la Autoridad de Salud de nivel nacional dictará las medidas de prevención y control indispensables para que cesen los actos o hechos que ocasionan dichos riesgos y daños.

Artículo 107°.- El abastecimiento de agua, alcantarillado, disposición de excretas, reúso de

aguas servidas y disposición de residuos sólidos quedan sujetos a las disposiciones que dicta la Autoridad de Salud competente, la que vigilará su cumplimiento.

4.5.3. Regulación Ambiental:

Ley General del Ambiente N° 28611 que regula en el Capítulo IV

CIENCIA, TECNOLOGÍA Y EDUCACIÓN AMBIENTAL

Artículo 124°.- Del fomento de la investigación ambiental científica y tecnológica:

124.1 Corresponde al Estado y a las universidades, públicas y privadas, en cumplimiento de sus respectivas funciones y roles, promover:

- a. La investigación y el desarrollo científico y tecnológico en materia ambiental.
- b. La investigación y sistematización de las tecnologías tradicionales.
- c. La generación de tecnologías ambientales.
- d. La formación de capacidades humanas ambientales en la ciudadanía.
- e. El interés y desarrollo por la investigación sobre temas ambientales en la niñez y juventud.
- f. La transferencia de tecnologías limpias.
- g. La diversificación y competitividad de la actividad pesquera, agraria, forestal y otras actividades económicas prioritarias.

124.2 El Estado a través de los organismos competentes de ciencia y tecnología, otorga preferencia a la aplicación de recursos orientados a la formación de profesionales y técnicos para la realización de estudios científicos y tecnológicos en materia ambiental y el desarrollo de tecnologías limpias, principalmente bajo el principio de prevención de contaminación.

Capítulo V: ESTUDIO ORGANIZACIONAL

5. Capítulo V: Estudio Organizacional

5.1. Planeamiento estratégico:

5.1.1. Misión:

“Somos un equipo profesional altamente calificado trabajando para lograr el desarrollo integral de nuestros alumnos de educación superior técnica para el sector calzado, manteniendo nuestro compromiso con la institución y la sociedad, acorde con las exigencias del mercado competitivo y la enseñanza de vanguardia.

5.1.2. Visión:

“En los próximos 5 años el Instituto de Alta tecnología del Calzado será una institución líder con educación de vanguardia, con sólidos valores de trabajo, compromiso con la sociedad, innovación y respeto, reconocida por la industria del calzado como agente de cambio prioritaria para su desarrollo”.

5.1.3. Objetivos tácticos y estratégicos:

- **Liderazgo**

Consolidar el liderazgo en la capacitación y/o especialización técnica del sector calzado es el distrito de El Porvenir.

- **Planeación**

Diseñar y poner en marcha un sistema de planeación para la institución y las activad que coordinan.

- **Control de Gestión**

Diseñar un sistema de control para la gestión, que promoverá las decisiones basadas en indicios de gestión.

- **Estructura Organizacional**

Consolidar una estructura organizacional, ágil, oportuna en las decisiones, altamente profesional orientada hacia el servicio del sector calzado, la rentabilidad, y control de resultados.

- **Posicionamiento**

Posicionar al “Instituto de Alta Tecnología del Calzado-IATECA” como la empresa líder en la formación técnica del calzado dentro del mercado en 24 meses.

- **Participación del Mercado**

Tener una participación inicial del 10% en el mercado de El Porvenir.

- **Ganancias / Utilidades**

Generar una utilidad sobre las ventas netas de un mínimo de 20%.

5.1.4. Análisis FODA:

Análisis FODA puede entenderse simplemente como el examen de las fortalezas internas de una organización y debilidades, y su entorno, oportunidades y amenazas pero se trata de una herramienta general diseñada para ser utilizada en las etapas preliminares de la toma de decisiones y como paso previo a la planificación estratégica en diversos tipos de aplicaciones. Cuando se aplica correctamente, es posible obtener una visión global de la situación actual en relación con nuestra comunidad, universidades, y las industrias. La comprensión de los factores externos, (compuesto por las amenazas y oportunidades), junto con un examen interno de las (fortalezas y debilidades) ayudan en la formación de una visión del futuro.

Con el fin de ser utilizados más eficazmente, un análisis FODA debe ser flexible. Las situaciones cambian con el paso del tiempo es por esto que debemos actualizar datos y efectuar análisis con frecuencia. El análisis FODA es ni complicado ni requiere mucho tiempo y es eficaz debido a su simplicidad. Utilizar de manera creativa el análisis FODA puede formar una base para construir numerosos planes estratégicos, es por esto que realizamos nuestro análisis del distrito el Porvenir y así poder analizar nuestro campo de acción.

Cuadro N°24 FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • El Instituto brindará certificación oficial del Ministerio de Educación. • Ubicación estratégica. • El instituto contará con la tecnología de vanguardia acorde a las necesidades del sector. • El instituto brindará una malla curricular adecuada a las normas exigidas por ley y ajustadas a las distintas áreas temáticas del sector. • El instituto contará con plana docente calificada y especializada. 	<ul style="list-style-type: none"> • Poca experiencia del Administrador en el Distrito de El Porvenir.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Existe un conglomerado de empresas del sector calzado que desean contar con personal capacitado y especializado en las distintas áreas de producción y afines para elevar su productividad y ser competitivos en un mercado globalizado. • Existe un gran número de personas interesadas en tecnificar sus conocimientos, con certificación oficial y que además, poseen capacidad adquisitiva para acceder al servicio. • Mayor exigencia de calidad del producto, que es comprada tanto por empresas distribuidoras como por el público consumidor final 	<ul style="list-style-type: none"> • Las organizaciones que actualmente brindan capacitación en las distintas áreas del sector, puedan brindar certificación oficial del servicio. • El sector calzado debido al TLC sufra un decaimiento en su participación en la economía local y nacional por no estar preparada a la competencia extranjera.

Fuente: Elaboración Propia

5.1.5. Estrategias:

La estrategia será de DIFERENCIACIÓN, debido a que el servicio que se brindará no tiene competidores directos, y el enfoque se basará en la búsqueda de desarrollo e innovación de nuevas tecnologías.

Se adoptará la estrategia de ENFOQUE debido a que el mercado principal que busco atender gira en rededor del conglomerado de empresas del sector calzado, principalmente del Distrito de El Porvenir.

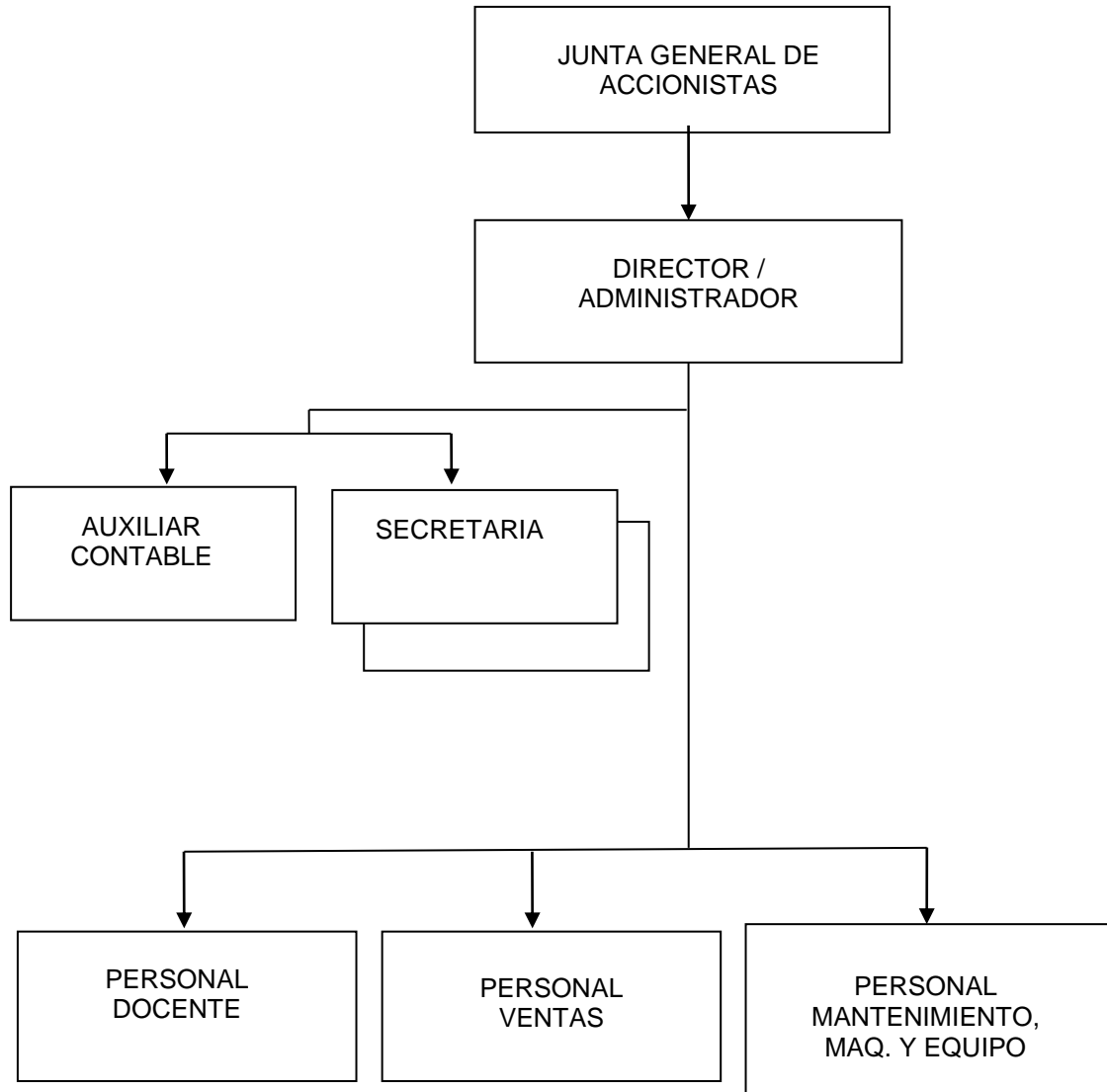
Se generará expectativa en el segmento objetivo mediante la implementación de una campaña publicitaria que permita dar a conocer el servicio en el mercado.

Diseñar un proceso de enseñanza-aprendizaje que sea eficiente y que permita eliminar los posibles errores que se presenten.

Lograr la diferenciación de la competencia directa brindando un servicio de calidad y personalizado.

5.2. Estructura organizacional:

5.2.1. Organigrama Estructural y Funcional:



5.3. Nombre o Marca distintiva:

El nombre que elegimos para la institución es:



IATECA
Instituto de Alta Tecnología del Calzado

Se eligió este nombre ya que es corto y fácil de pronunciar, la palabra IATECA es la abreviatura del nombre completo de la institución.

5.4. Descripción de cargos y perfiles:

- **Director:**

Es el representante legal del Instituto. Se encargará además de coordinar las actividades administrativas y del área académica, así como las relaciones públicas del Instituto.

Perfil del puesto:

- Sexo: indistinto
- Edad mínima: 30 años
- Título a nivel licenciatura educación con Maestría en Administración o afines.
- Experiencia mínima 2 años en el cargo.
- Amplio conocimiento en administración, finanzas, costos y presupuestos.

Las competencias que requiere:

- Capacidad de liderazgo
- Capacidad de tomar decisiones
- Responsabilidad, proactivo, comunicador, emprendedor

- **Secretaria de Dirección:**

Brinda apoyo al director en las gestiones administrativas.

Perfil del puesto:

- Sexo: Femenino.
- Profesional egresado o Titulado en secretariado
- Experiencia en puestos afines.

Las competencias que requiere:

- Proactiva, creativa.
- Responsable.
- Facilidad de comunicación.

- **Secretaria de Informes:**

Encargada de la recepción e información al cliente sobre los cursos a desarrollar.

Perfil del puesto:

- Sexo: Femenino.
- Profesional egresado o Titulado en secretariado
- Experiencia en puestos afines.

Las competencias que requiere:

- Proactiva, creativa.
- Responsable.
- Facilidad de comunicación.

- **Auxiliar Contable:**

Encargado de llenar los libros contables de la institución; así como de efectuar los pagos concernientes en lo referente a impuestos y otros.

Perfil del puesto:

- Sexo: indistinto

-Edad mínima: 25 años.

-Profesional egresado o Titulado en técnico en contabilidad

-Experiencia mínima 2 años en posiciones como auxiliar contable

Las competencias que requiere:

-Responsable

-Capacidad de análisis y síntesis

-Sentido de responsabilidad

• **Docentes:**

Ellos se encargaran de la enseñanza - aprendizaje, al alumnado, brindando al usuario una atención personalizada.

Perfil del puesto:

-Sexo: indistinto

-Edad mínima: 28 años.

-Profesional egresado de SENATI o Universidad

-Experiencia mínima 2 años en enseñanza

Las competencias que requiere:

-Responsable

-Capacidad de análisis y síntesis

-Sentido de responsabilidad

• **Personal ventas:**

Encargados de realizar las ventas de servicio a los alumnos interesados en estudiar en nuestra institución. Así mismo se encargaran de hacer las llamadas telefónicas a los referidos que nuestros alumnos nos den como referencia.

Perfil del puesto:

- Sexo: Indistinto

- Edad mínima: 24 años
- Profesional egresado de la carrera de administración o con estudios truncos.
- Experiencia mínima de 6 meses en ventas en empresas de reconocimiento.

Las competencias que requiere:

- Compromiso
- Determinación
- Entusiasmo
- Paciencia
- Responsabilidad
- Dinamismo

- **Personal de Mantenimiento y Limpieza:**

Son los encargados de mantener los ambientes de la institución debidamente limpios y ordenados; así como el mantenimiento óptimo de las maquinarias.

- **Servicio de Vigilancia:**

Encargado de la seguridad de la Institución.

5.5. Tareas, funciones y responsabilidades:

- **Director:**

Tendrá como tarea asegurarse del cumplimiento de los objetivos, misión, estrategias y políticas del Instituto.

Vigilará y evaluará cualquier cambio que se de en el sector calzado y su entorno.

Además de diseñar un plan académico, deberá distribuir los ambientes,

seleccionar y contratar al personal del Instituto.

Supervisará el desempeño de los docentes y personal administrativo.

Será el encargado de programar y organizar actividades extracurriculares.

- **Secretaria de Dirección:**

Mantiene al día la agenda del administrador

Realiza documentos, solicitudes, memorando, cartas, que solicite el director.

Controla la asistencia de los docentes, realiza los pagos respectivos de servicios.

- **Secretaria de Informes:**

Registra las matriculas y es encargada de la recepción del dinero correspondiente al curso que el cliente desea llevar.

Elabora el horario de los cursos que se dictaran cada mes, los informes de notas y los certificados de los alumnos aprobados.

- **Auxiliar Contable:**

Lleva el control estadístico de las ventas (matrículas y mensualidades).

Tiene al día los libros contables

Hace el pago de los impuestos correspondientes.

- **Docentes:**

Se encargarán de brindar el material didáctico para el desarrollo de las clases.

Tomará las evaluaciones que considere conveniente para medir el rendimiento del alumno y sacar su promedio final.

- **Personal ventas:**

La función del vendedor será la de realizar un “conjunto de actividades” que le permitan lograr determinados objetivos:

- Retener a los clientes actuales,
- Captar nuevos clientes,
- Lograr determinados volúmenes de venta,
- Mantener o mejorar la participación en el mercado,
- Generar una determinada utilidad o beneficio

Tendrán capacitaciones para estar preparados y enfocar sus actividades hacia el logro de objetivos trazados como meta. Se encargarán de brindar un buen servicio al cliente, difundiendo la imagen de nuestra empresa y la suya propia, debe obtener la información adecuada del mercado y apoyar la publicidad y/o promociones de ventas del instituto.

- **Personal de Mantenimiento y Limpieza:**

Responsable de la limpieza y mantenimiento del Instituto.

Administrar los recursos de mantenimiento y limpieza que le serán asignados.

- **Servicio de Vigilancia:**

Se encargará básicamente del control del ingreso y salida de las personas del Instituto (administrativo, docentes, y alumnos).

Vigilará el uso de las instalaciones para evitar daños y robos.

5.6. Mecanismo de reclutamiento y selección:

Consistirá en proveer a la empresa de una cantidad suficiente de candidatos durante el transcurso de un periodo de tiempo determinado para depurar entre ellos a los que reúnen los requisitos necesarios para ocupar el puesto vacante. Los medios de reclutamiento serán: el periódico, la radio, televisión, volantes, entre otros.

La principal fuente de reclutamiento externo será mediante la utilización de base de datos de personas que han participado en otras búsquedas laborales, mediante publicaciones en medios, bolsas de trabajo y universidades. Los filtros aplicados son primero la revisión de los currículos, luego experiencia pedagógica, y finalmente capacidades psicológicas.

5.7. Programa de capacitación y evaluación del personal:

Luego de realizarse la selección del personal correspondiente, vendrá el proceso de capacitación y evaluación del personal, en la cual se dará a conocer al personal cuáles son las tareas y funciones que deben cumplir, además de inculcarles la visión y misión de la empresa para que se vayan identificando y para que tengan conocimiento adonde se quiere llegar.

Luego de la capacitación, los trabajadores estarán un mes en periodo de prueba, donde serán evaluados para corroborar si cumplen con las competencias exigidas. Después de cumplir el periodo de prueba, se les estará evaluando cada 6 meses para determinar si se les renovará contrato.

5.8. Política salarial y fijación de sueldos:

- Contratar personal calificado con certificación nacional y experiencia en el área de trabajo de por lo menos 2 años.
- Para el personal administrativo se le incluirá en planillas con derecho a beneficios legales.

- La prioridad de contar con especialistas en las distintas áreas con calificación nacional.
- Se busca Especialistas en temas de Industrialización, desarrollo industrial y con manejo adecuado de criterios pedagógicos y trabajo en equipo.

En esta etapa, el director planeará y organizará la etapa de preselección mediante anuncios en medios masivos.

Después de tener los Currículo Vitae de los postulantes se hará una selección adecuada teniendo en cuenta el grado de instrucción y sobretodo la experiencia en el campo de trabajo en producción y en pedagogía (para los docentes) y, en áreas administrativas el manejo de documentación, así como trato a los clientes y experiencia en resolución de problemas y trabajo en equipo.

Cuadro N°25 Presupuesto de gastos de personal y servicios de terceros (en nuevos soles)

Concepto	Nº de Trabajadores	Sueldo Mensual	CTS	Beneficios Sociales	Sueldo Total	Sueldo Anual	TOTAL
<i>MANO DE OBRA DIRECTA</i>							
Profesores	12	1,800.00	180.00	162.00	2,142.00	29,988.00	359,856.00
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA							359,856.00
<i>MANO DE OBRA INDIRECTA</i>							
Mantenimiento	3	900.00	90.00	81.00	1,071.00	14,994.00	44,982.00
Limpieza	3	900.00	90.00	81.00	1,071.00	14,994.00	44,982.00
TOTAL MANO DE OBRA INDIRECTA							89,964.00
<i>ADMINISTRACION</i>							
Director	1	2,500.00	250.00	225.00	2,975.00	41,650.00	41,650.00
Secretaria administrativa	1	1,200.00	120.00	108.00	1,428.00	19,992.00	19,992.00
Secretaria de informes	1	900.00	90.00	81.00	1,071.00	14,994.00	14,994.00
<i>SERVICIOS DE TERCEROS</i>							
Vigilancia	2	800.00			800.00	9,600.00	19,200.00
Auxiliar Contable	1	1,000.00	-	-	1,000.00	14,000.00	14,000.00
TOTAL SUELDO ADMINISTRATIVOS							109,836.00
<i>VENTAS</i>							
Vendedores	3	800.00	80.00	72.00	952.00	13,328.00	39,984.00
TOTAL SUELDO VENTAS							39,984.00

Fuente: Elaboración propia

Br. María Isabel Cobián Saldaña
Br. Shirley Esperanza Cruz Vera

Como hemos observado en el cuadro anterior la evaluación del pago al personal administrativo se basa en una tabla de escalas para los montos. En el caso de los docentes, se obtiene una estimación promedio del mercado del Precio/Hora de trabajo por honorarios:

Cuadro N°26 Mano de Obra Directa

Concepto	Nº de Trabajadores	Sueldo Mensual	CTS	Beneficios Sociales	Sueldo Total	Sueldo Anual	TOTAL
<i>MANO DE OBRA DIRECTA</i>							
Profesores	12	1,800.00	180.00	162.00	2,142.00	29,988.00	359,856.00
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA							359,856.00

Fuente: Elaboración Propia.

Para la determinación del presupuesto de Mano de Obra Directa para los próximos años la fije asignando el porcentaje de aumento en la oferta (Nº de Alumnos) que se incrementa a 1 aula por año.

Mantenimiento:

Los criterios de Evaluación y Clasificación de Cargos van de la siguiente manera:

- Evaluación escrita y presentación de cronograma de actividades para cada inicio de curso, detallando el desarrollo de las actividades de cada área temática.
- Evaluación en base a actualización de cursos y/o especializaciones adquiridas durante el ejercicio de sus funciones, para tal, se brindarán todas las facilidades del caso.
- Las relaciones laborales van estrictamente de acuerdo al Organigrama Estructural de la organización, basándose en la línea de mando de la misma y respetando las normas que hubieran para cada cargo.
- El trabajo en equipo es el bien común de los integrantes de la organización, todos están en el compromiso de asumirlo y como tal de respetar por encima de todo el bien común antes del individual.

Capítulo VI:

INGRESOS Y GASTOS

6. Capítulo: Ingresos y Gastos

6.1. Inversiones.

6.1.1. Inversión en Activo Fijo

En el Cuadro N° 27 se aprecia la inversión en activo fijo que se requerirá que está compuesto por maquinaria y equipo, equipo de procesamiento de datos y mobiliario y asciende a un total de 617,500.00 nuevos soles.

Cuadro N° 27 Inversión en activo fijo (nuevos soles)

CONCEPTO	Inversión			Depreciación/Amortización		
	Cantidad	Precio	Total	Vida útil	Tasa	Valor
Inmuebles			617,500.00			484,583.33
terreno	1	480,000.00	480,000.00		0%	480,000.00
infraestructura	250	550.00	137,500.00	30	3%	4583.333
Maquinaria y Equipo			33,200.00			3,320.00
Devastadora de Cuero	2	3,600	7,200.00	10	10%	720.00
Perfiladora	5	2,800	14,000.00	10	10%	1,400.00
Pulidora - Cepilladora	2	900	1,800.00	10	10%	180.00
Rematadora	1	1,700	1,700.00	10	10%	170.00
Horno Reactivador	1	1,500	1,500.00	10	10%	150.00
Máquina Pegadora	2	3,500	7,000.00	10	10%	700.00
proc. de datos			27,940.00			5,527.50
Computadoras i3	15	\$500.00	20,625.00	5	20%	4,125.00
Impresoras Canon	2	\$75.00	412.50	5	20%	82.50
Proyectors Multimedia	3	\$800.00	6,600.00	5	20%	1,320.00
Sw itch 3Com	1	\$110.00	302.50	5	20%	60.50
Muebles y enseres			88,000.00			8,715.00
Pizarra Acrilica Grande (4 * 1,5 mts)	18	200	3,600.00	10	10%	360.00
Muebles de PC	30	150	4,500.00	10	10%	450.00
Escritorio	18	250	4,500.00	10	10%	450.00
Carpetas	510	120	61,200.00	10	10%	6,120.00
Sillas	510	25	12,750.00	10	10%	1,275.00
Mesa para sala de profesores (3 * 1,5 mts)	1	600	600.00	10	10%	60.00
Estante para sala de profesores	1	280	280.00	10	10%	28.00
Basureros Plásticos	7	10	70.00	10	10%	7.00
Aspiradora	1	270	270.00	10	10%	27.00
Lustradora	1	230	230.00	10	10%	23.00
Intangibles			12,028.34			2,405.67
Estudios Definitivos	1	1,500.00	1,500.00	5	20%	300.00
Constitución y Organización de Empresa	1	3,628.00	3,628.00	5	20%	725.60
<i>Constitución de Empresa</i>		180.00				
<i>Notaría</i>		250.00				
<i>Sunarp</i>		90.00				
<i>Indecopi</i>		740.00				
<i>Drell</i>		1,500.00				
<i>Licencia de defensa civil</i>		200.00				
<i>Licencia de Funcionamiento</i>		368.00				
<i>Indeci</i>		50.00				
<i>Costo y Legalización de Libros Contables</i>		250.00				
Lanzamiento	1	350.00	350.00	5	20%	70.00
Software - Página Web	1	800.00	800.00	5	20%	160.00
Reclutamiento y Selección de Personal	1	400.00	400.00	5	20%	80.00
Elaboración del proyecto educativo	1	5,000.00	5,000.00	5	20%	1,000.00
Imprevistos 3%	3%	350.34	350.34	5	20%	70.07

Fuente: Elaboración propia

Br. María Isabel Cobián Saldaña
Br. Shirley Esperanza Cruz Vera

Cuadro N° 28 Inversión en activos intangibles (nuevos soles)

Intangibles			12,028.34
Estudios Definitivos	1	1,500.00	1,500.00
Constitución y Organización de Empresa	1	3,628.00	3,628.00
<i>Constitución de Empresa</i>		180.00	
<i>Notaría</i>		250.00	
<i>Sunarp</i>		90.00	
<i>Indecopi</i>		740.00	
<i>Drell</i>		1,500.00	
<i>Licencia de defensa civil</i>		200.00	
<i>Licencia de Funcionamiento</i>		368.00	
<i>Indeci</i>		50.00	
<i>Costo y Legalización de Libros Contables</i>		250.00	
Lanzamiento	1	350.00	350.00
Software - Página Web	1	800.00	800.00
Reclutamiento y Selección de Personal	1	400.00	400.00
Elaboración del proyecto educativo	1	5,000.00	5,000.00
Imprevistos 3%	3%	350.34	350.34

Fuente: Elaboración propia

En el Cuadro N° 28 se aprecia la inversión en activo intangible que asciende a un total de 12,028.34 nuevos soles.

6.1.2. Inversión en Capital de Trabajo

En el Cuadro N° 29 se muestra la distribución de la inversión y la reinversión del capital de trabajo, que es el recurso económico destinado al funcionamiento inicial y permanente del negocio a lo largo del horizonte de evaluación del proyecto.

Para el factor de desfase se ha considerado un capital de trabajo necesario para tres meses de operación debido a que el 100% de las ventas son al contado, con rotación alta.

Cuadro N° 29 Capital de trabajo (nuevos soles)

Concepto	00	01	02	03	04	05
Costos del Servicio		477,068.43	478,355.22	479,632.83	480,380.88	480,380.88
Gastos Administrativos		125,882.48	124,646.48	124,646.48	124,646.48	124,646.48
Gastos de Ventas		54,784.00	44,584.00	44,584.00	44,584.00	44,584.00
Total de Costos y Gastos		657,734.91	647,585.70	648,863.31	649,611.36	649,611.36
Variaciones del Capital de Trabajo	657,734.91	-10,149.21	1,277.61	748.06	0.00	
Factor de Desfase	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25	
TOTAL SINIGV	164,433.73	-2,537.30	319.40	187.01	0.00	0.00
Costos del Servicio		477,068.43	478,355.22	479,632.83	480,380.88	480,380.88
Gastos Administrativos		125,882.48	124,646.48	124,646.48	124,646.48	124,646.48
Gastos de Ventas		54,784.00	44,584.00	44,584.00	44,584.00	44,584.00
Total de Costos y Gastos		657,734.91	647,585.70	648,863.31	649,611.36	649,611.36
Variaciones del Capital de Trabajo	657,734.91	-10,149.21	1,277.61	748.06	0.00	
Factor de Desfase	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25	
TOTAL CONIGV	164,433.73	-2,537.30	319.40	187.01	0.00	0.00

Fuente: Elaboración propia

El factor de desfase es de 0.25 que equivale a dos meses de costos y gastos que se van a cubrir con el capital de trabajo inicial, luego de lo cual los ingresos podrán cubrir los costos y gastos operativos del proyecto.

Cuadro N° 30 Resumen de inversiones (nuevos soles)

Descripción	Monto sin IGV	Monto con IGV	IGV
Activo Fijo	766,640.00	766,640.00	-
Activo Intangible	12,028.34	12,028.34	-
Capital de Trabajo	164,433.73	164,433.73	-
TOTAL	943,102.07	943,102.07	-

Fuente: Elaboración propia

6.1.3. Costos y Gastos Proyectados

6.1.3.1. Materia prima directa

En el Cuadro N° 31 se especifica la cantidad y el costo de los materiales a utilizar por servicio de acuerdo a los servicios que se ofrecerán en el centro de capacitación.

Cuadro N° 31 Determinación del costo unitario de materiales (nuevos soles)

modulos-servicios	Materiales	Cantidad	Costo	Costo x unidad
proceso productivo del calzado	Papel bond A4 75 gr.	15 unidades	127.5	4.61
	Tintas Impresora Negra	1 unidades	202.80	
	Plumones de Pizarra	5 unidades	80.00	
	Tinta de Plumón	1.00	45.00	
	Mota	1 unidad	6.00	
TOTAL			461.30	
diseño y modelado del calzado computarizado	plumon	5.00	25.00	7.92
	mota	2.00	2.40	
	pizarra acrilica	1.00	45.00	
	módulos-mobiliarios	16.00	720.00	
TOTAL			792.40	
control de calidad y materiales de producto terminados	Papel bond A4 75 gr.	15 unidades	127.50	4.61
	Tintas Impresora Negra	1 unidades	202.80	
	Plumones de Pizarra	5 unidades	80.00	
	pizarra acrilica	1.00	45.00	
	Mota	1 unidad	6.00	
TOTAL			461.30	
gestión y desarrollo empresarial	Papel bond A4 75 gr.	15 unidades	127.5	4.61
	Tintas Impresora Negra	1 unidades	202.8	
	Plumones de Pizarra	5 unidades	80	
	pizarra acrilica	1	45	
	Mota	1 unidad	6	
TOTAL			461.30	

Fuente: Elaboración propia

6.1.3.2. Mano de Obra Directa

El Cuadro N° 32 especifica el costo total de mano de obra directa.

Cuadro N° 32 Mano de obra directa (nuevos soles)

Concepto	N° de Trabajadores	Sueldo Mensual	CTS	Beneficios Sociales	Sueldo Total	Sueldo Anual	TOTAL
<i>MANO DE OBRA DIRECTA</i>							
Profesores	12	1,800.00	180.00	162.00	2,142.00	29,988.00	359,856.00
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA							359,856.00

Fuente: Elaboración Propia

6.1.3.3. Gastos Indirectos de Fabricación

El Cuadro N° 33 especifica el costo de los gastos Indirectos de fabricación por el servicio de capacitación que se brindará.

Cuadro N° 33 Gastos indirectos de fabricación (nuevos soles)

ITEM	%	01	02	03	04	05
Agua	23.95%	5,400.00	5,655.01	5,908.20	6,056.45	6,056.45
Energ. Eléctric (kWh+IGV)	34.60%	7,800.00	8,168.35	8,534.07	8,748.21	8,748.21
Teléfono	21.76%	4,905.00	5,136.64	5,366.62	5,501.28	5,501.28
Artículos de Limpieza	5.32%	1,200.00	1,256.67	1,312.93	1,345.88	1,345.88
Internet (Speedy 2000) Mes	6.39%	1,440.00	1,508.00	1,575.52	1,615.05	1,615.05
mantenimiento de software	3.73%	840.00	150.00	150.00	150.00	150.00
pago derechos pag web	4.26%	960.00	110.00	110.00	110.00	110.00
TOTAL MATERIALES	100%	22,545.00	23,609.68	24,666.75	25,285.68	25,285.68

Fuente: Elaboración Propia

6.1.3.4. Gastos de Administración

En el Cuadro N° 34 se muestra el Presupuesto de Gastos Administrativos. Los sueldos son los gastos de mayor peso para este presupuesto.

Cuadro N° 34 Gastos de administración (nuevos soles)

Descripción	01	02	03	04	05
Utiles de Escritorio	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
Utiles de Limpieza	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Servicios Públicos	1,980.00	1,980.00	1,980.00	1,980.00	1,980.00
Sueldos	109,836.00	109,836.00	109,836.00	109,836.00	109,836.00
Plan de Capacitación	2,000.00	800.00	800.00	800.00	800.00
Mantenimiento y Reparación del Local	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Imprevistos 3%	3,666.48	3,630.48	3,630.48	3,630.48	3,630.48
TOTAL SINIGV	125,882.48	124,646.48	124,646.48	124,646.48	124,646.48
TOTAL CONIGV	125,882.48	124,646.48	124,646.48	124,646.48	124,646.48
IGV	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Fuente: Elaboración Propia

6.1.3.5. Gastos de Ventas

En el Cuadro N° 35 se muestra el Presupuesto de Gastos de Ventas. Los sueldos del personal de ventas es el gasto de mayor peso para este presupuesto.

En cuanto a los gastos de publicidad y marketing incluye 3 rubros:

- Publicidad: Volantes publicidad móvil y afiches.
- Actividades y eventos: Como el auspicio
- Merchandising: Elaboración de lapiceros, tarjetas, papel membretado

Cuadro N° 35 Gastos de ventas (nuevos soles)

Descripción	01	02	03	04	05
Publicidad y Marketing	14,800.00	4,600.00	4,600.00	4,600.00	4,600.00
Publicidad	12,000.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00
Actividades y Eventos	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
Merchandising	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
Sueldos	39,984.00	39,984.00	39,984.00	39,984.00	39,984.00
TOTAL SIN IGV	54,784.00	44,584.00	44,584.00	44,584.00	44,584.00
TOTAL CON IGV	54,784.00	44,584.00	44,584.00	44,584.00	44,584.00
IGV	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Fuente: Elaboración Propia

6.1.3.6. Costos de Producción

El Cuadro N° 36 muestra los flujos de los costos de producción del servicio de capacitación, a los largo del horizonte de evaluación del proyecto. Se ha considerado los Costos Directos: Materiales Directos y Mano de Obra Directa, y los Costos Indirectos: Materiales Indirectos, Mano de Obra Indirecta y Otros Gastos Indirectos de Fabricación. Para el rubro.

Cuadro N° 36 Costo del servicio (nuevos soles)

Descripción	01	02	03	04	05
COSTOS DIRECTOS	364,559.43	364,781.54	365,002.08	365,131.20	365,131.20
Materiales Directos	4,703.43	4,925.54	5,146.08	5,275.20	5,275.20
Mano de Obra Directa	359,856.00	359,856.00	359,856.00	359,856.00	359,856.00
COSTOS INDIRECTOS	112,509.00	113,573.68	114,630.75	115,249.68	115,249.68
Materiales Indirectos	22,545.00	23,609.68	24,666.75	25,285.68	25,285.68
Mano de Obra Indirecta	89,964.00	89,964.00	89,964.00	89,964.00	89,964.00
TOTAL SIN IGV	477,068.43	478,355.22	479,632.83	480,380.88	480,380.88
TOTAL CON IGV	477,068.43	478,355.22	479,632.83	480,380.88	480,380.88
IGV	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Fuente: Elaboración propia

6.1.3.7. Depreciación del Activo Fijo y amortización del Intangible

El Cuadro N° 37 muestra la depreciación del activo fijo para cada uno de los años proyectados que es de S/. 2,405.67 y la amortización del activo intangible es de S/. 12,028.34 anuales.

Para realizar estos flujos se utilizó el método de depreciación lineal y se tomó como referencia las tasas dispuestas por la SUNAT.

Cuadro N° 37 Depreciación y amortización (nuevos soles)

Descripción	Inversión	01	02	03	04	05	VL
INTANGIBLES	12,028.34	2,405.67	2,405.67	2,405.67	2,405.67	2,405.67	0.00
Estudios Definitivos	1,500.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	0.00
Constitución y Organización de Empresa	3,628.00	725.60	725.60	725.60	725.60	725.60	0.00
Lanzamiento	350.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	0.00
Software - Página Web	800.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	0.00
Reclutamiento y Selección de Personal	400.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	0.00
Elaboración del proyecto educativo	5,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	0.00
Imprevistos 3%	350.34	70.07	70.07	70.07	70.07	70.07	0.00
TANGIBLES	149,140.00	17,562.50	17,562.50	17,562.50	17,562.50	17,562.50	61,327.50
Maquinaria y Equipo	33,200.00	3,320.00	3,320.00	3,320.00	3,320.00	3,320.00	16,600.00
proc. de datos	27,940.00	5,527.50	5,527.50	5,527.50	5,527.50	5,527.50	302.50
Muebles y enseres	88,000.00	8,715.00	8,715.00	8,715.00	8,715.00	8,715.00	44,425.00
TOTAL	161,168.34	19,968.17	19,968.17	19,968.17	19,968.17	19,968.17	61,327.50
ACUMULADO		19,968.17	39,936.34	59,904.50	79,872.67	99,840.84	

Fuente:Elaboración propia

6.2. Financiamiento

6.2.1. Estructura de Capital

El Cuadro N° 38 muestra la inversión total que es de S/. 943,102.07 monto del cual el 60% será aporte propio y el 40% financiado a través de préstamo bancario

Cuadro N° 38 Estructura de financiamiento

Descripción	Monto de capital S/.	%
Aporte Propio	565,861.24	60.00%
Préstamo	377,240.83	40.00%
Inversión Total	943,102.07	100.00%

Fuente: Elaboración propia

6.2.2. Alternativas de Financiamiento Externo

El Cuadro N° 39 muestra las alternativas de financiamiento externo de 4 instituciones financieras, y así elegir una tasa de interés conveniente incluyendo gastos administrativos, seguro, y comisiones. Se elige el BCP por tener una tasa de interés más competitiva en relación con las otras entidades.

Cuadro N° 39 Alternativas de Financiamiento

CREDITO MAYOR A UN AÑO					
BANCO	Tasa Pizarra	Gastos Administ.	Comisión Desembol.	Seguro Desgrav.	TASA REAL
BBVA	40.54%	12.52	120.00	0.2921%	
Scotiabank	39.86%	12.00	180.00	0.2792%	
BCP	34.26%	15.50	0.00	0.2971%	34.75%
CMACT	60.44%	0.00	0.00	0.2978%	

Fuente: Elaboración Propia

6.2.3. Fuente(s) de Financiamiento Elegida(s)

Se eligió al Banco BCP en el financiamiento del capital de trabajo porque ofrece una tasa del 34.26% que es la más competitiva, mientras en el caso del préstamo para activo fijo la mejor tasa es la que ofrece el Scotiabank que es la entidad elegida.

Cuadro N° 40 Fuente de Financiamiento

Información de base	Reales	Nominales
Prestamo S/:	377,240.83	377,240.83
Periodos (años):	5	5
Tasa Mensual:	1.46%	1.68%
Tasa Anual:	19.00%	22.09%

Fuente: Elaboración Propia

6.2.4. Cuadros de Amortización de la Deuda

En el cuadro N° 41 se presenta el plan financiero en términos nominales tanto del pago de los préstamos por capital de trabajo como del activo fijo reales, de acuerdo al cuadro de Información Base.

Cuadro N° 41 Cuadro de amortización de la deuda (nuevos soles)

Descripción	01	02	03	04	05
Intereses	71,675.76	61,852.58	50,163.01	36,252.41	19,698.80
Amortización	51,700.92	61,524.09	73,213.67	87,124.27	103,677.88
Saldo	325,539.91	264,015.82	190,802.15	103,677.88	0.00
Cuota -377,240.83	123,376.68	123,376.68	123,376.68	123,376.68	123,376.68

Fuente: Elaboración Propia

6.3. Ingresos proyectados
6.3.1. Ingresos por ventas

En el Cuadro N° 42 se muestran los precios por el servicio ofrecido los cuales se estructuraron teniendo en cuenta los precios de la competencia, la diferenciación de los productos, el margen de contribución y la utilidad.

Cuadro N° 42 Precio por el servicio (nuevos soles)

Producto	Valor de Venta
proceso productivo del calzado	1300.00
diseño y modelado del calzado computarizado	1300.00
control de calidad y materiales de producto terminados	1300.00
gestión y desarrollo empresarial	1300.00

Fuente: Elaboración Propia

Así, en el Cuadro N° 43 se tiene el ingreso por cada servicio teniendo en cuenta el total de servicios a brindar.

Cuadro N° 43 Ingreso por ventas (nuevos soles)

Descripción	01	02	03	04	05
proceso productivo del calzado	521,592.58	546,224.50	570,680.60	585,000.00	585,000.00
diseño y modelado del calzado computarizado	231,818.92	242,766.44	253,635.82	260,000.00	260,000.00
control de calidad y materiales de producto terminados	289,773.65	303,458.06	317,044.78	325,000.00	325,000.00
gestión y desarrollo empresarial	115,909.46	121,383.22	126,817.91	130,000.00	130,000.00
TOTAL SINIGV	1,159,094.61	1,213,832.22	1,268,179.11	1,300,000.00	1,300,000.00
TOTAL CONIGV	1,159,094.61	1,213,832.22	1,268,179.11	1,300,000.00	1,300,000.00
IGV	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración Propia

Se detalla el ingreso teniendo en cuenta que se ha construido con el precio anual del servicio (Cuadro 42) por cualquiera de nuestros servicios es de S/. 1,300.00 y el número inicial de alumnos es para el año 1 de 892, ya que nuestro proyecto tiene un mercado objetivo de 1,311 servicios al año, con una participación del proyecto que es de 68%, se tiene que se esperar un ingreso anual de 982,283.57 para el año 01, el crecimiento de la población estudiantil alcanza el 80% del mercado objetivo para el año 5 con una población máxima de 1,058 alumnos.

6.3.2. Recuperación de Capital de Trabajo

En el Cuadro N° 44 se aprecia que en el año 0 se necesitará un capital de trabajo inicial de S/. -124,559.38 A partir del año 1 hasta el año 4 se necesitará como capital de trabajo el correspondiente a tres meses de operación, siendo este un monto menor al obtenido en el año 0 debido a que se genera ingresos por el servicio de capacitación brindado.

Cuadro N° 44 Recuperación del capital de trabajo (nuevos soles)

Descripción	00	01	02	03	04	05
Capital de Trabajo Inicial	-164,433.73					
Capital de Trabajo Incremental		2,537.30	-319.40	-187.01	0.00	
Recuperación del Capital de Trabajo						162,402.84

Fuente: Elaboración Propia

6.3.3. Valor de Desecho Neto

Cuadro N° 45 Valor de desecho (nuevos soles)

Descripción	00	01	02	03	04	05
Valor Residual						175,910.83

Fuente: Elaboración Propia

El cuadro N° 45 muestra el valor de desecho que se obtendría al final del horizonte de evaluación de proyecto. Este monto se obtiene de las ventas de activos que se puedan realizar al momento de liquidación del producto.

Capítulo VII: EVALUACIÓN ECONÓMICA

7. Capítulo VII: Evaluación Económica

7.1. Supuestos Generales

Los cálculos han sido desarrollados en nuevos soles, considerando la inflación en 2,6% a lo largo del horizonte de planeamiento.

La tasa de crecimiento (rg) económico es del 4.2% según la Cámara de Comercio de La Libertad. El impuesto a la renta, IGV, Beneficios Sociales y CTS han sido estimados en base a la normativa existente a la fecha.

Con respecto a la remuneración, se considera 14 sueldos por año y un incremento del sueldo anual del 3% en los años 3 y 5, como parte de la Responsabilidad Social Empresarial interna.

El proyecto inicia capturando el 68% del mercado objetivo, considerando un escenario moderado de penetración en el primer año, y crecería en forma aditiva en un 4% anual a partir del 2do año en adelante.

Cuadro N° 46 Supuestos Generales

ITEM	VALOR
Inflación Anual*	2.60%
Crecimiento Econ. La Libertad**	4.20%
Crecimiento Poblacional La Libertad	1.70%
Impuesto a la Renta	0.00%
IGV	0.00%
Beneficios Sociales	9.00%
CTS	10.00%
Tipo de Cambio	2.75
Incremento de Sueldos ***	0.00%
Número de Sueldos al Año	14
Participación del Proyecto	68.00%
Crecimiento del Proyecto	3.00%
Reducción del Precio	0%
Elevación de Costo de M.D.	0%
Ventas a Contado	100%
Compras a Contado	80%

Fuente: BCRP. INEI

7.2. Flujo de Caja Operativo

El cuadro N° 47 presenta el Flujo de Caja Operativo que refleja las salidas de efectivo operacionales que se producirán a lo largo de los 5 años. El Flujo Operativo muestra saldos positivos porque los ingresos por concepto de ventas superan los egresos.

Cuadro N° 47 Flujo de caja operativo (nuevos soles)

	00	01	02	03	04	05
TOTAL DE INGRESOS		1,159,094.61	1,213,832.22	1,268,179.11	1,300,000.00	1,300,000.00
Costos del Servicio		-381,654.74	-478,097.86	-479,377.31	-480,231.27	-576,457.06
Gastos Administrativos		-125,882.48	-124,646.48	-124,646.48	-124,646.48	-124,646.48
Gastos de Ventas		-54,784.00	-44,584.00	-44,584.00	-44,584.00	-44,584.00
Impuesto General a las Ventas		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Impuesto a la Renta		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL DE EGRESOS		-562,321.22	-647,328.34	-648,607.79	-649,461.75	-745,687.54
FLUJO OPERATIVO	0.00	596,773.39	566,503.88	619,571.32	650,538.25	554,312.46

Fuente: Elaboración Propia

7.3. Flujo de Capital

El Cuadro N° 48 muestra el Flujo de Capital, el cual considera las salidas de efectivo producidas por las inversiones del proyecto. Desde el año 0 al año 4 los flujos son negativos y en el año 5 el flujo es positivo debido a la recuperación del capital de trabajo y el valor residual de los activos.

Cuadro N° 48 Flujo de caja de capital (nuevos soles)

	00	01	02	03	04	05
Inversión en Activo Fijo	-766,640.00					
Inversión en Intangibles	-12,028.34					
Capital de Trabajo Inicial	-164,433.73					
Capital de Trabajo Incremental		2,537.30	-319.40	-187.01	0.00	0.00
Recuperación del Capital de Trabajo						162,402.84
Valor Residual						175,910.83
FLUJO DE CAPITAL	-943,102.07	2,537.30	-319.40	-187.01	0.00	338,313.67

Fuente: Elaboración Propia

7.4. Flujo de Caja Económico

El Cuadro N° 49 muestra el flujo de caja económico, que es la sumatoria del flujo de capital y el flujo operativo, y muestra los beneficios netos del proyecto considerando la inversión total requerida que será financiada con aporte propio.

Cuadro N° 49 Flujo de caja económico (nuevos soles)

	00	01	02	03	04	05
Flujo de Capital	-943,102.07	2,537.30	-319.40	-187.01	0.00	338,313.67
Flujo Operativo	0.00	596,773.39	566,503.88	619,571.32	650,538.25	554,312.46
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-943,102.07	599,310.69	566,184.48	619,384.31	650,538.25	892,626.13

Fuente: Elaboración Propia

7.5. Servicio de Deuda

El Cuadro N° 50 muestra el monto total que se pagará por el financiamiento solicitado por los 5 años del proyecto. En cuanto al Escudo Fiscal se deriva de un menor pago de impuestos al deducirse los intereses de la base imponible de 30% (Impuesto a la Renta).

Cuadro N° 50 Servicio de la deuda (nuevos soles)

Amortización de deuda	00	01	02	03	04	05
Saldo Inicial	377,240.83	377,240.83	301,792.66	226,344.50	150,896.33	75,448.17
Amortización		-75,448.17	-75,448.17	-75,448.17	-75,448.17	-75,448.17
Interés		-83,347.59	-66,678.07	-50,008.55	-33,339.04	-16,669.52
Escudo Fiscal		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Saldo Final	377,240.83	301,792.66	226,344.50	150,896.33	75,448.17	0.00
(a) PRINCIPAL + INTERESES*	377,240.83	-158,795.75	-142,126.24	-125,456.72	-108,787.20	-92,117.68

Fuente: Elaboración Propia

7.6. Flujo de Caja Financiero

El Cuadro N° 51 presentada el Flujo de Caja Financiero, que muestra el efecto del financiamiento sobre los resultados económicos del proyecto.

Cuadro N° 51 Flujo de caja financiero (nuevos soles)

Flujo Financiero	00	01	02	03	04	05
Flujo de Caja Económico	-943,102.07	599,310.69	566,184.48	619,384.31	650,538.25	892,626.13
Desembolso de (a)	377,240.83	-158,795.75	-142,126.24	-125,456.72	-108,787.20	-92,117.68
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-565,861.24	440,514.94	424,058.24	493,927.59	541,751.05	800,508.45

Fuente: Elaboración Propia

7.7. Tasa de Descuento

7.7.1. Costo de Oportunidad de Capital

Para hallar el costo de oportunidad de capital se utilizó el modelo CAPM (Capital Asset Pricing Model), obteniéndose la información de las tasas de la página damodaran.com.

$$b_{apalancada} = b_{desapalancada} \times (1 + (1 - p) \times (1 - t) \times (\text{pasivo/patrimonio}))$$

$$Cok = Rf_{US} + \beta_{apalancado} * (Rm_{US} - Rf_{US}) + \lambda * (\sigma_{País})$$

$$\lambda = \frac{\sigma_{CountryEquity}}{\sigma_{CountryBond}}$$

Cuadro N° 52 Costo de Oportunidad de Capital

Sector	Beta
Educational Services	0.54
Rendimiento Libre de Riesgo (Rf)	3.18%
Rendimiento de Mercado	2.15%
Riesgo País	3.20%
Riesgo Implícito	2.60
Participación Laboral	0.00%

Fuente: Damodaran

Cuadro N° 53 Determinación del costo de oportunidad del capital

Item	00	01	02	03	04	05
Deuda	377,240.83	301,792.66	226,344.50	150,896.33	75,448.17	0.00
Capital	565,861.24	565,861.24	565,861.24	565,861.24	565,861.24	565,861.24
Beta Apalancado	0.90	0.83	0.76	0.69	0.62	0.54
Cok para el Proyecto	10.57%	10.64%	10.72%	10.79%	10.87%	10.94%
	10.75%					

Fuente: Elaboración Propia

El COK real es 10.75%, que es la rentabilidad esperada de la inversión financiera a la que se renuncia por invertir en el presente proyecto.

7.7.2. Costo Promedio Ponderado de Capital

El costo Promedio Ponderado de Capital es de 13.33% que es la tasa de rentabilidad del promedio del costo de endeudamiento y del costo de capital propio.

Cuadro N° 54 Costo promedio ponderado del capital

Cálculo del CPPC	00	01	02	03	04	05
Deuda	377,240.83	301,792.66	226,344.50	150,896.33	75,448.17	0.00
Capital	565,861.24	565,861.24	565,861.24	565,861.24	565,861.24	565,861.24
Costo Promedio Ponderado de Capital	15.29%	14.70%	13.99%	13.14%	12.09%	10.75%
CPPC Promedio	13.33%					

Fuente: Elaboración Propia

7.8. Estados Projectados

7.8.1. Balance

El Cuadro N° 55 muestra el Balance Anual Projectado comprendido por las partidas del Activo, Pasivo y Patrimonio. Analizando el Activo, se observa que la partida Caja y Bancos tienen un crecimiento anual debido a los ingresos en efectivo por actividades de la empresa. La partida de Activo Fijo se producen

decrecimiento por la depreciación de la maquinaria y la depreciación y Amortización Acumulada se obtiene de la aplicación del método de depreciación lineal a los activos adquiridos al principio de las operaciones. Analizando el Pasivo, en cuanto a Deuda Largo Plazo es por concepto del financiamiento externo con el banco. El Capital Social se mantiene igual durante el período de evaluación del proyecto ya que no se considera un aumento del mismo y las Utilidades Acumuladas van ascendiendo a lo largo del horizonte de evaluación.

Cuadro N° 55 Balance general (nuevos soles)

	00	01	02	03	04	05
Activo	943,102.07	1,361,111.54	1,765,521.01	2,239,667.45	2,761,450.33	3,203,676.94
<i>Caja y Bancos</i>	164,433.73	602,411.36	1,026,789.01	1,520,903.61	2,062,654.66	2,524,849.44
<i>Clientes</i>		-	-	-	-	-
Total Activo Corriente	164,433.73	602,411.36	1,026,789.01	1,520,903.61	2,062,654.66	2,524,849.44
<i>Activo Fijo</i>	766,640.00	749,077.50	731,515.00	713,952.50	696,390.00	678,827.50
<i>Intangibles</i>	12,028.34	9,622.67	7,217.00	4,811.34	2,405.67	-
Total Activo No Corriente	778,668.34	758,700.17	738,732.00	718,763.84	698,795.67	678,827.50
Pasivo y Patrimonio	943,102.07	1,361,111.54	1,765,521.01	2,239,667.45	2,761,450.33	3,203,676.94
Pasivo	377,240.83	397,206.35	322,015.54	246,822.90	171,524.34	0.00
<i>Proveedores</i>		95,413.69	95,671.04	95,926.57	96,076.18	
<i>Tributos</i>		-	-	-	-	-
Total Pasivo Corriente	0.00	95,413.69	95,671.04	95,926.57	96,076.18	0.00
<i>Deuda a Largo Plazo</i>	377,240.83	301,792.66	226,344.50	150,896.33	75,448.17	0.00
Total Pasivo No Corriente	377,240.83	301,792.66	226,344.50	150,896.33	75,448.17	0.00
Patrimonio	565,861.24	963,905.19	1,443,505.47	1,992,844.55	2,589,925.99	3,203,676.94
<i>Capital social</i>	565,861.24	565,861.24	565,861.24	565,861.24	565,861.24	565,861.24
<i>Utilidades acumuladas</i>	0.00	398,043.95	877,644.23	1,426,983.31	2,024,064.75	2,637,815.70

Fuente: Elaboración Propia

7.8.2. Estados de Ganancias y Pérdidas

En el Cuadro N° 56 se presenta el Estado de Ganancias y Pérdidas Anual Proyectado, que muestra los resultados de la gestión del proyecto, donde la utilidad neta se va incrementando a lo largo de los 5 años de planeamiento.

Cuadro N° 56 Estado de ganancias y pérdidas (nuevos soles)

	00	01	02	03	04	05
Ventas Netas		1,159,094.61	1,213,832.22	1,268,179.11	1,300,000.00	1,300,000.00
Costo de Ventas		-477,068.43	-478,355.22	-479,632.83	-480,380.88	-480,380.88
Utilidad Bruta		682,026.18	735,477.00	788,546.28	819,619.12	819,619.12
Gastos Administrativos		-125,882.48	-124,646.48	-124,646.48	-124,646.48	-124,646.48
Gastos de Ventas		-54,784.00	-44,584.00	-44,584.00	-44,584.00	-44,584.00
Utilidad operativa		501,359.70	566,246.52	619,315.80	650,388.64	650,388.64
Depreciación Activo Fijo		-17,562.50	-17,562.50	-17,562.50	-17,562.50	-17,562.50
Amortización Intangibles		-2,405.67	-2,405.67	-2,405.67	-2,405.67	-2,405.67
UAIL		481,391.54	546,278.36	599,347.63	630,420.47	630,420.47
Gastos Financieros		-83,347.59	-66,678.07	-50,008.55	-33,339.04	-16,669.52
Utilidad Antes de Impuestos		398,043.95	479,600.29	549,339.08	597,081.43	613,750.95
Impuesto a la Renta		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Utilidad Neta		398,043.95	479,600.29	549,339.08	597,081.43	613,750.95

Fuente: Elaboración Propia

7.9. Rentabilidad

7.9.1. VANE, VANF, TIRE y TIRF

El Cuadro N° 57 muestra el VAN y TIR económico y financiero en términos reales y nominales. El VAN se calculó con dos tasas de descuento: CPPC.

Siendo el CPPC de 15.29% y el COK de 10.75%, el VANE y el VANF con la tasa del COK son mayores a los calculados con el CPPC, ya que este último es mayor que el COK.

El VANF es menor al VANE calculado con ambas tasas, debido a que el VANF mide la rentabilidad considerando el pago del financiamiento de la deuda.

En cuanto a la TIRE y la TIRF superan al COK, lo que quiere decir que resulta mucho más rentable invertir en el proyecto a invertirlo en otro tipo de inversión en el mercado.

La TIRF es mayor que la TIRE, lo que indica que es conveniente el financiamiento debido a que la diferencia en rentabilidades no es muy alta.

El VANE es mayor que el VANF debido a que a pesar del apalancamiento los costos por el endeudamiento son altos lo que al final influye en la disminución del VANF en relación con el VANE, aunque esta diferencia no es significativa.

Cuadro N° 57 Indicadores de rentabilidad

Tasas	Indicador	Nominal	Real
Wacc	VANE	1,324,021.26	1,164,550.04
	VANF	1,249,052.80	1,098,611.13
Cok	VANE	1,483,467.12	1,304,791.50
	VANF	1,381,546.05	1,215,146.28
16.27%	TIRE	59.11%	55.08%
13.63%	TIRF	78.26%	73.75%

Fuente: Elaboración Propia

7.9.2. Periodo de Recuperación de Capital

El Cuadro N° 58 muestra el período de recuperación de capital, que es de 1 año y 11 meses.

Cuadro N° 58 Período de recuperación del capital

	00	01	02	03	04	05
Flujo de Caja Económico	-943,102.07	599,310.69	566,184.48	619,384.31	650,538.25	892,626.13
Flujo de Caja Económico Actualizado	-943,102.07	528,828.84	440,843.22	425,548.94	394,389.42	477,512.91
Saldo	-943,102.07	-414,273.23	26,570.00	452,118.93	846,508.35	1,324,021.26

Fuente: Elaboración Propia

7.9.3. Análisis Costo – Beneficio

El Cuadro N° 59 muestra que el proyecto genera un índice de 2.4, representando que por cada sol de inversión recibimos 1.45 soles en el horizonte de evaluación.

Cuadro N° 59 Relación beneficio costo

	Salidas	Entradas	(B/C)
Flujo de Caja Económico	-943,102.07	2,267,123.33	2.40

Fuente: Elaboración Propia

7.9.4. Punto de Equilibrio

En el Cuadro N° 60 se muestra el punto de equilibrio de las unidades y de las ventas, momento económico donde se produce un equilibrio entre los ingresos y los costos totales; es decir, en el punto donde se deja de tener pérdida y no se ha empezado a tener ganancias.

Cuadro N° 60 Punto de equilibrio

Periodo	01	02	03	04	05	Promedio
Costos Fijos	283,982.24	255,876.72	239,207.20	222,537.68	205,868.17	241,494.40
Costos Variables	477,068.43	478,355.22	479,632.83	480,380.88	480,380.88	479,163.65
Producción	892	934	976	1,000	1,000	958.40
Costo Variable Medio	535.06	512.31	491.67	480.38	480.38	499.96
Costos Totales	761,050.66	734,231.94	718,840.03	702,918.57	686,249.05	720,658.05
Ingresos Totales	1,159,094.61	1,213,832.22	1,268,179.11	1,300,000.00	1,300,000.00	1,248,221.19
Precio Medio	1,300.00	1,300.00	1,300.00	1,300.00	1,300.00	1,300.00
PE Unidades	371	325	296	272	251	302
PE Ventas	482,622.05	422,297.77	384,705.95	352,967.21	326,527.68	392,408.78

Fuente: Elaboración: Fuente Propia

7.10. Análisis Sensibilidad
7.10.1. Análisis Unidimensional de las Variables Críticas

El Cuadro N° 61 muestra el análisis unidimensional para conocer la sensibilidad del proyecto. Se determinaron dos variables críticas: disminución el precio y la penetración de mercado.

-Si la empresa se viera forzada a reducir el precio de los productos, debido a una baja aceptación del precio, el efecto sobre el Vane Real sería:

Cuadro N° 61 Sensibilidad ante el precio

1,164,550	0.00%	5.00%	10.00%	20.00%	30.00%	31.00%
0%	1,164,550	974,445	784,339	404,128	23,917	-14,104

Fuente: Elaboración Propia

-Si la empresa se enfrenta a una pérdida en la penetración de mercado tenemos que indicar lo siguiente:

Cuadro N° 62 Sensibilidad ante la penetración de mercado

1,164,550	70.00%	65.00%	60.00%	50.00%	45.00%	44.00%
0%	1,234,194	1,042,570	791,449	266,966	4,518	-47,994

Fuente: Elaboración propia

Tenemos que ante una pérdida de participación de mercado el valor actual neto financiero disminuye debido a los mayores egresos en interés y amortización.

7.10.2. Variables de Entrada

Las variables de entrada para realizar el análisis Bidimensional son:

Precios

inflación

7.10.3. Reporte del Análisis Bidimensional del TIRE

Ante una elevación de precios y de la inflación tenemos que el proyecto es sensible ante la disminución del precio y aumento de la inflación .

Cuadro N° 63 Análisis de sensibilidad bidimensional

1,164,550	2.50%	3.50%	4.50%	5.50%	6.50%	7.50%	8.50%	9.50%	10.00%
30.00%	24,667	17,496	11,020	5,177	-89	-4,828	-9,086	-12,907	-14,665
25.00%	215,830	198,386	182,274	167,387	153,628	140,908	129,147	118,269	113,139
10.00%	789,318	741,057	696,036	654,017	614,778	578,117	543,847	511,796	496,554
0.00%	1,171,644	1,102,837	1,038,545	978,437	922,211	869,589	820,313	774,148	752,163
-2.50%	1,267,225	1,193,282	1,124,172	1,059,542	999,070	942,457	889,430	839,736	816,066
-5.00%	1,362,807	1,283,727	1,209,799	1,140,647	1,075,928	1,015,325	958,547	905,324	879,968

Fuente: Elaboración propia

7.11. Factores Críticos de Riesgo y Éxito

7.11.1. Descripción

Riesgo:

- Disminución de la demanda por el servicio.
- Apertura de nuevos institutos de enseñanza.
- Incremento de los precios de los materiales para brindar el servicio de enseñanza.

Éxito:

- Posicionamiento de la marca en el mercado.
- Aceptación del servicio por parte de los alumnos.
- Cumplimiento de los objetivos trazados.
- Buen manejo en el trato con los proveedores
- Crecimiento económico del país.

7.11.2. Plan de Contingencias

- Realizar diferentes promociones y descuentos especiales de los cursos de enseñanza.
- Implementación de una campaña de marketing. En la zona de influencia del proyecto
- Búsqueda de nuevos proveedores.

Capítulo VIII: CONCLUSIONES

8. Capítulo VIII: Conclusiones

- Los clientes potenciales del servicio de enseñanza serán hombres y mujeres entre los 15 y 44 años de edad, ubicado en el distrito de El Porvenir debido a que en este lugar se ubican micro y pequeñas empresas que elaboran calzado y que necesitan contar con un personal debidamente calificado.
- El servicio de capacitación que se ofrecerá comprende un mercado objetivo del 20% del mercado efectivo con una capacidad normal del 68% el primer año y luego paulatinamente aumentará hasta llegar a 80% del total de este mercado.
- Se propone como estrategias la diferenciación, debido a que el servicio que se brindara no tiene competidores directos, y el enfoque se basará en la búsqueda de desarrollo e innovación de nuevas tecnologías.
- El monto total de la inversión para la implementación del instituto es de 943,102.07 soles compuesto por activo fijo con un total de 766,640.00 soles, intangible 12,028.34 soles y capital de trabajo por 164,433.73, que se financiara un 60% con aporte propio y el 40% restante mediante un crédito bancario.
- La implementación del servicio de enseñanza en un instituto de capacitación en la fabricación de calzado en el distrito de El Porvenir es viable económica y financieramente con un VANE de S/. 1,324,021.26 y un VANF de S/. 1,249,052.80 actualizando los flujos de efectivo futuros con el Costo Promedio Ponderado de Capital de 11.87%. La TIRE asciende a 59.11% lo que genera rentabilidad debido a que es mayor Costo Promedio Ponderado de Capital. A nivel financiero se tiene que la TIRF es de 78.22%, lo que confirma la rentabilidad que genera el proyecto y hace de este proyecto una inversión viable y atractiva.

Capítulo IX:

RECOMENDACIONES

9. Capítulo IX: Recomendaciones

- Realizar los estudios definitivos del proyecto, para pasar a la elaboración de los expedientes técnicos y su implementación.

Una vez implementado el proyecto:

- Evaluar periódicamente la infraestructura y el rendimiento de la maquinaria e investigar en el mercado nuevas tecnologías para mejorar la calidad de enseñanza.
- Evaluar periódicamente al mercado y aplicar estrategias de marketing para mantener el liderazgo de la institución.
- Realizar convenios con colegios de secundaria que permitan que nuestro servicio sea una opción viable para que sus egresados puedan tener una carrera, y puedan crear su propia empresa.
- Implementación de campañas de marketing directo.
- Mantener Alianzas con los Proveedores.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

- CÓRDOVA, Marcial. “Formulación y Evaluación de Proyectos”. 20va Edición. Bogotá: Ecoe, 2006.
- BELTRÁN, Arlette. “Evaluación Privada de Proyectos” 2da Edición. Lima: Biblioteca Universitaria - Universidad del Pacífico, 2003.
- GARCÍA Emilio (2008) Investigación de Mercados para Pymes y Empresas que Recién Comienzan.
- KAFKA, Folke (2004) “Evaluación Estratégica de Proyectos de Inversión”. 2da Edición. Edit. Universidad del Pacífico. Perú.
- MALHOTRA, Naresh K. “Investigación de Mercados”. 5ta. Edición. Pearson Prentice Hall. México 2008.
- NARESH K. (2009) Investigación de Mercados Un enfoque aplicado. Cuarta edición.
- STONER James (2007) Administración General Editorial Mc Graw Hill 6ta Edición
- SAPAG, Nassir. “Preparación y Evaluación de Proyectos” 4ta Edición. Santiago: McGraw-Hill, 2000.

Páginas WEB

- <http://www.inei.gob.pe/>
- http://www.mef.gob.pe/PRENSA/notaprensa/NP_Balance2008.php
- <http://www.camaratru.org.pe/content/view/62/112/>
- <http://www.sunarp.gob.pe/tupaR09.asp>
- <http://www.indecopi.gob.pe/servicios-Marcas-registrar.jsp>
- <http://www.munitrujillo.gob.pe/ServiciosMunicipales/TUPA.htm>
- <http://www.bcrp.gob.pe/bcr/index.php>

ANEXOS

- **Otros:** _____

05. ¿En qué área del sector calzado le interesaría capacitarse y/o especializarse?

Diseño de calzado ()

Producción de calzado ()

Tratado de cuero ()

Manejo de maquinaria ()

Gestión y desarrollo Empresarial ()

Otros: _____

06. ¿Donde le gustaría que esté ubicado el centro de capacitación y/o especialización de calzado?

07. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de capacitación y/o especialización del calzado?

A) 100 – 150

B) 150 – 200

C) 200 – 300

D) 250 – 300

08. ¿Conoce algún centro que brinde capacitación y/o especialización de nivel técnico del rubro de calzado, con certificación oficial del Ministerio de Educación?

Si ()

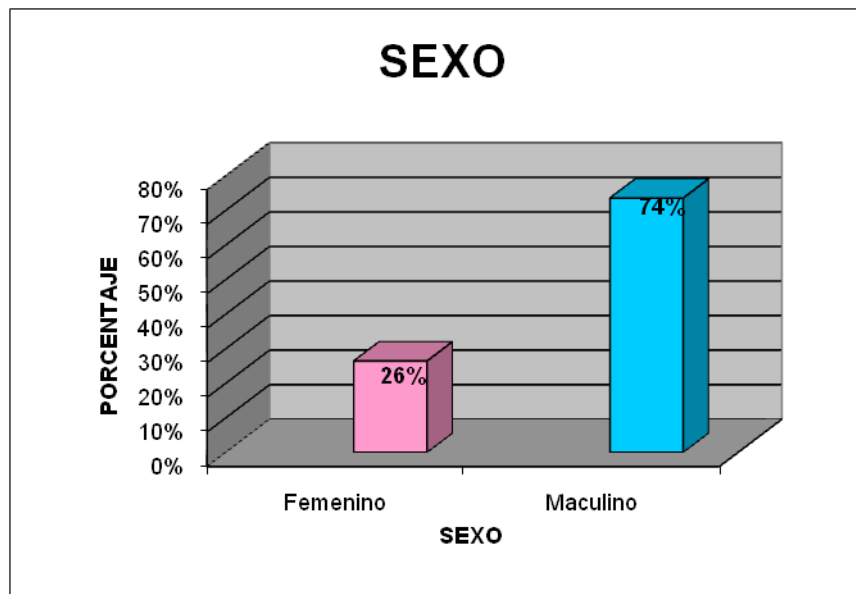
No ()

¿Cuál?: _____

RESULTADOS

I. SEXO:

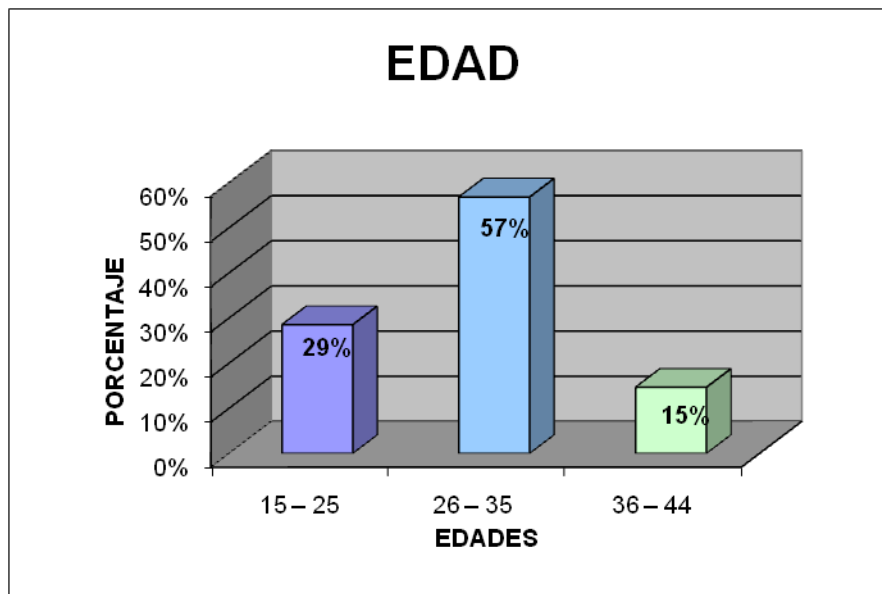
	N°	%
Femenino	101	26%
Masculino	281	74%
TOTAL	382	100%



La encuesta se realizo a 382 personas, nos entrevistamos con una cantidad significativa de personas dando por resultado, un 26% de damas; y por otro lado, 74% de varones encuestados.

II. EDAD:

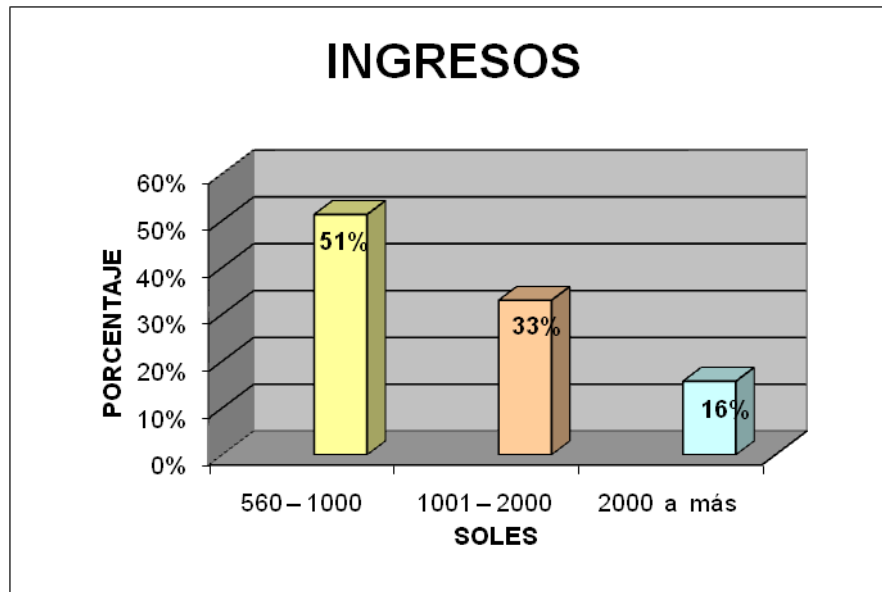
	Nº	%
15 – 25	109	29%
26 – 35	217	57%
36 – 44	56	15%
TOTAL	382	100%



En esta segunda pregunta, resolvimos que encuestamos a 217 personas entre los 26-35 años (57%), luego a 109 personas entre las edades de 15-25 años (29%); y finalmente a 56 personas entre los 36-44 años (15%).

III. NIVEL DE INGRESOS:

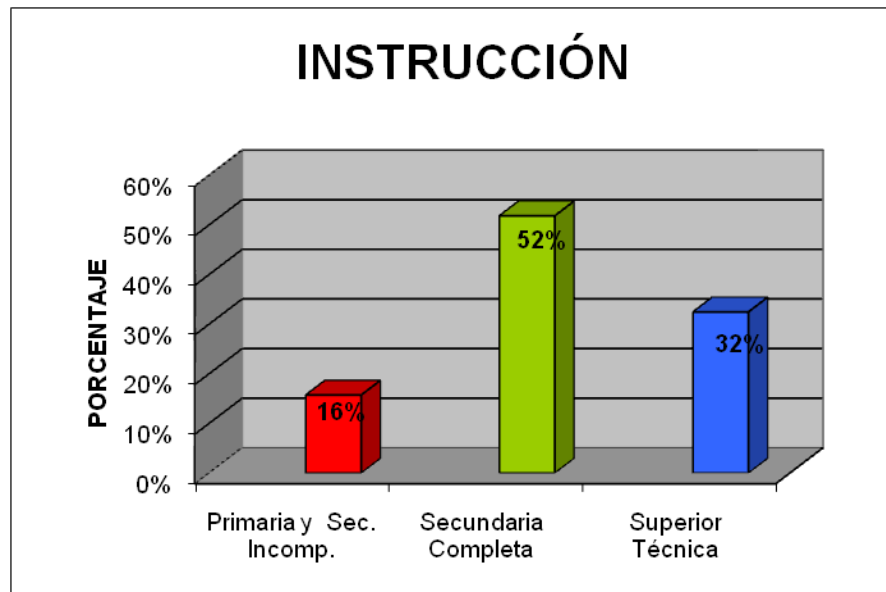
	Nº	%
560 – 1000	196	51%
1001 – 2000	126	33%
2000 a más	60	16%
TOTAL	382	100%



La encuesta nos indica que el (51%) de las personas perciben un nivel de ingresos entre los S/560.00 – S/1000.00, en segundo lugar un (33%) perciben entre S/1001.00-S/2000, y por ultimo un (15%) perciben un nivel de ingresos mayor que es entre S/2001.00 a más.

IV. NIVEL DE INSTRUCCIÓN:

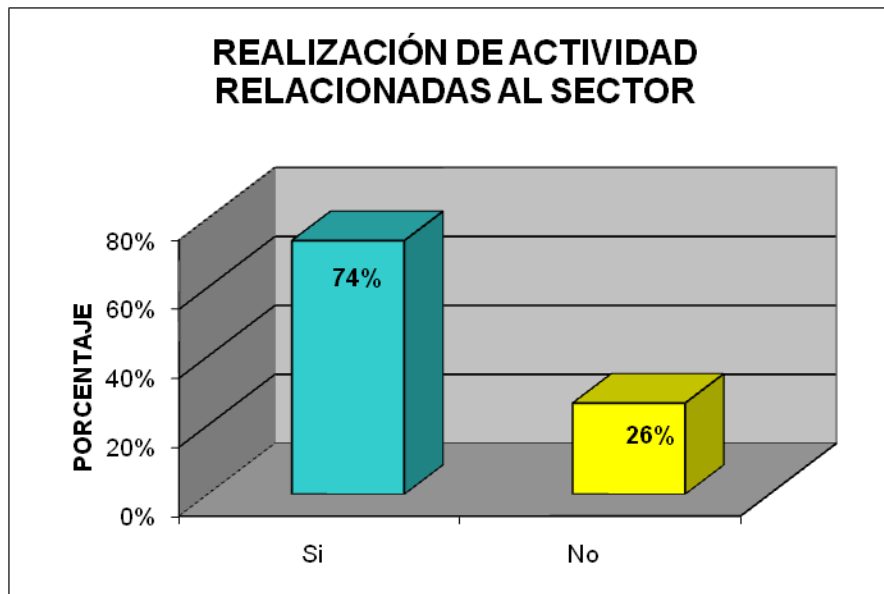
	Nº	%
Primaria y Sec. Incomp.	60	16%
Secundaria Completa	198	52%
Superior Técnica	124	32%
TOTAL	382	100%



Con respecto al nivel de instrucción, la encuesta nos indica que el (52%) de las personas encuestadas han culminado secundaria completa, el (32%) culminaron una carrera técnica, y finalmente un (15%) han culminado solo primaria y secundaria lo han dejado inconcluso.

01.¿Realiza usted alguna actividad relacionada al sector calzado?

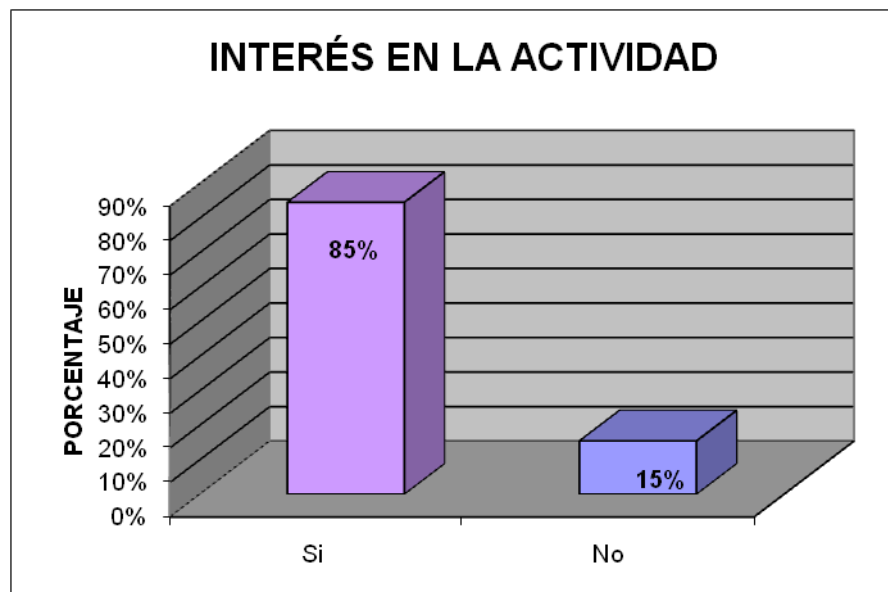
	N°	%
Si	281	74%
No	101	26%
TOTAL	382	100%



La encuesta nos indica que de los encuestados la gran mayoría que son 281 personas (74%) realizan una actividad relacionada al sector calzado, y por otro lado solo 101 personas (25%) no realizan ninguna actividad relacionada a este sector.

02.¿Le interesaría realizar alguna actividad relacionada a dicho sector?

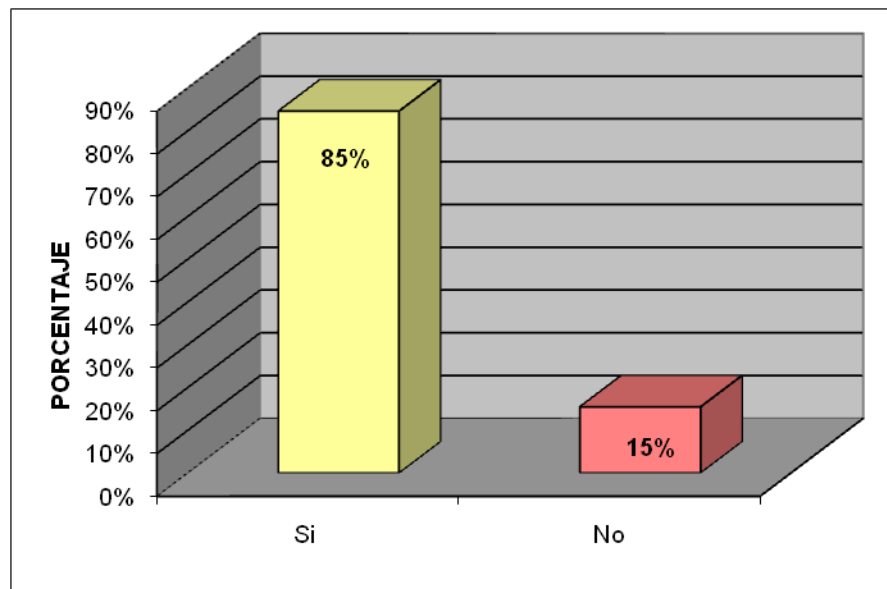
	Nº	%
Si	323	85%
No	59	15%
TOTAL	382	100%



Esta pregunta es crucial para la realización de este estudio pues nos indica que casi la totalidad de encuestados les gustaría realizar alguna actividad relacionada al sector calzado. Nos da un resultado de 323 personas (85%) les agradaría estar relacionadas a este sector; y solo 59 personas (15%) no está interesado.

03.¿Se matricularía en un centro dedicado a la captación y/o especialización técnica del rubro calzado?

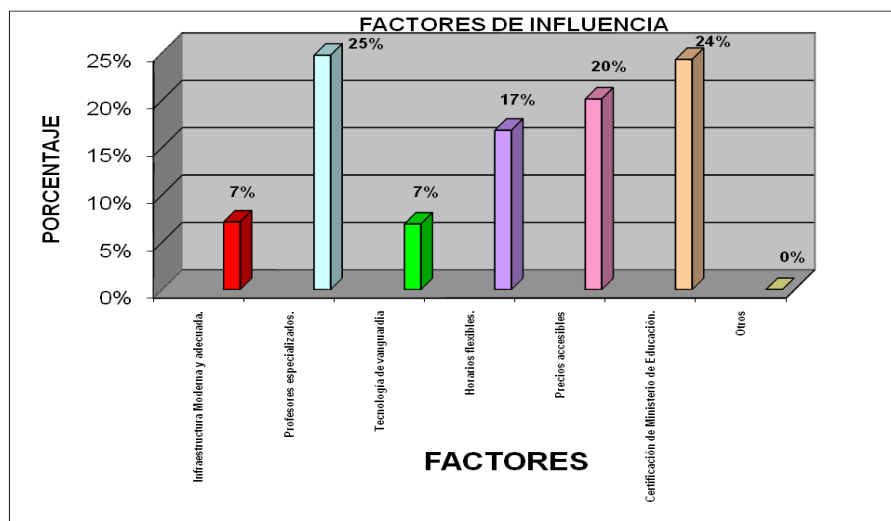
	Nº	%
Si	323	85%
No	59	15%
TOTAL	382	100%



La encuesta realizada, nos permitió saber la cantidad de alumnos que se matricularían en nuestra institución, nos dice que de 382 personas encuestadas; 323 personas (85%) si se matricularían en un centro dedicado a la capacitación y/o especialización técnica del rubro calzado, y solo 59 personas (15%) no están dispuestas a llevar una instrucción técnica de este tipo.

04) ¿Qué factores influirían en su decisión de asistir a dicho centro de estudios?

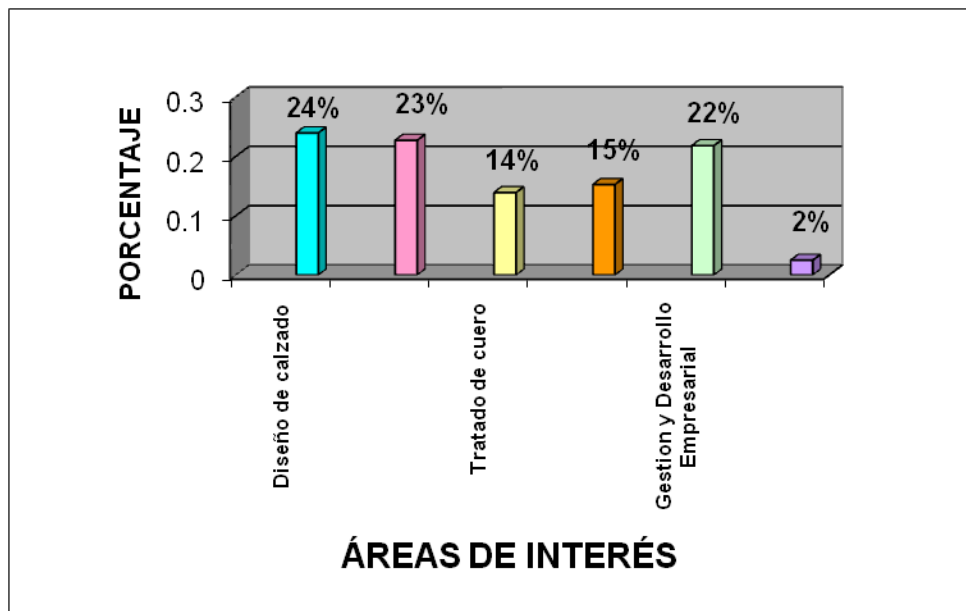
	Nº	%
Infraestructura Moderna y adecuada.	65	7%
Profesores especializados.	225	25%
Tecnología de vanguardia	63	7%
Horarios flexibles.	153	17%
Precios accesibles	183	20%
Certificación de Ministerio de Educación.	221	24%
Otros		0%
TOTAL	910	100%



Los encuestados dieron por respuesta que tres de los principales factores que influirían en su decisión de asistir a nuestro centro de estudios serían: Profesores especializados (25%), Certificación del Ministerio de Educación (24%) y Precios accesibles (20%); y por otro lado están los factores de menor interés: Horarios flexibles (17%), Infraestructura Moderna y adecuada (7%) y Tecnología de vanguardia (7%).

05) ¿En qué área del sector calzado le gustaría capacitarse y/o especializarse?

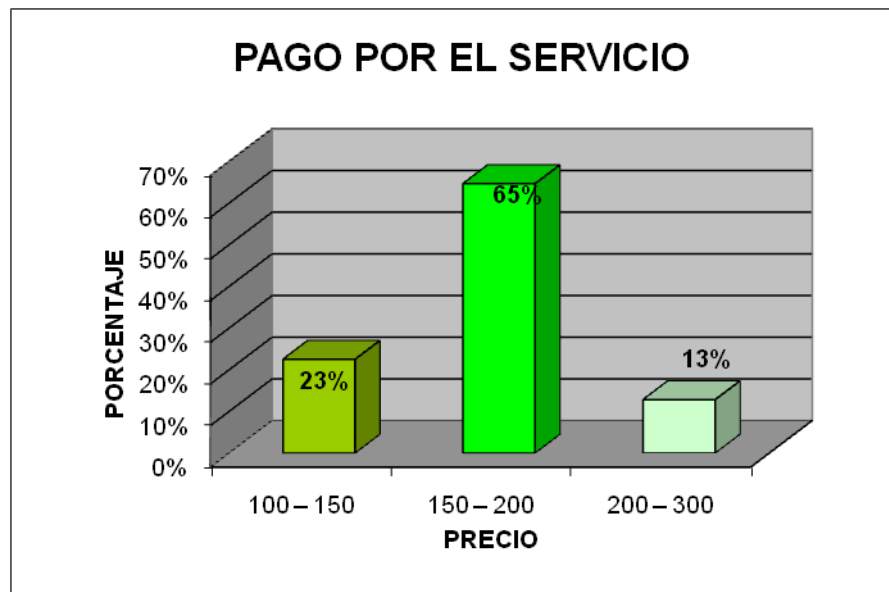
	Nº	%
Diseño de calzado	212	24%
Producción de calzado	201	23%
Tratado de cuero	123	14%
Manejo de maquinaria	135	15%
Gestión y Desarrollo Empresarial	193	22%
Otros	22	2%
TOTAL	886	100%



La encuesta realizada nos dio por respuesta que a los encuestados les gustaría capacitarse en: Diseño de calzado (24%), Producción de calzado (23%), Gestión y Desarrollo Empresarial (22%) siendo estas las áreas de interés más destacados y por otro lado están las de menor interés: Manejo de maquinaria (15%) y Tratado de cuero (14%).

06) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de capacitación y/o especialización del calzado?

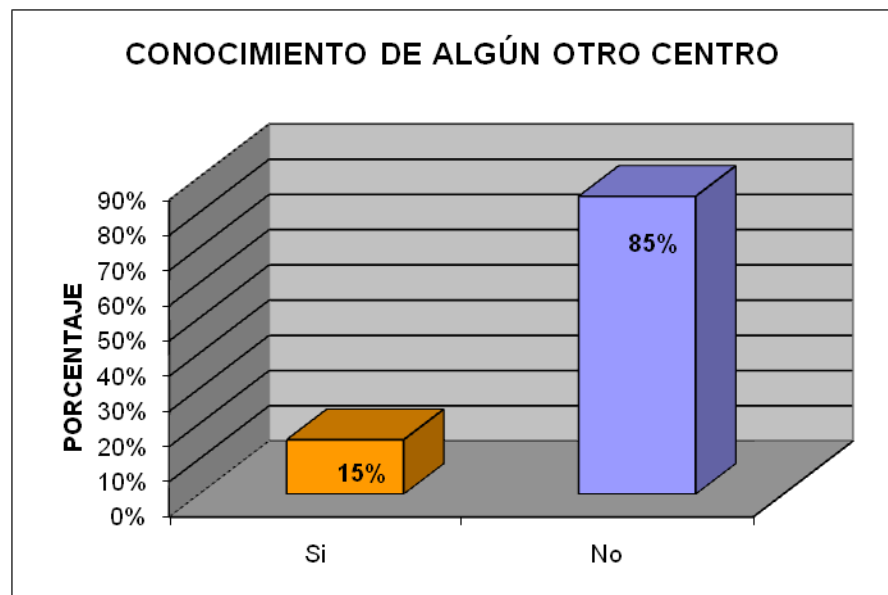
	Nº	%
100 – 150	86	23%
150 – 200	247	65%
200 – 300	49	13%
250 – 300	0	0%
TOTAL	382	100%



Al preguntarles cuanto estarían dispuestos a pagar por el servicio de capacitación y/o especialización de calzado respondieron que: el (65%) estarían dispuestos a pagar entre S/150.00 – S/200.00, el (23%) están dispuestos a pagar entre S/100.00 – S/150.00 y solo el (13%) estarían dispuestos a pagar entre S/200.00 – S/300.00.

07) ¿Conoce algún centro que brinde capacitación y/o especialización de nivel técnico del rubro de calzado, con Certificación Oficial del Ministerio de Educación?

	Nº	%
Si	59	15%
No	323	85%
TOTAL	382	100%



En esta pregunta 323 personas (85%) respondieron que no conocían de algún centro que brinde capacitación y/o especialización de nivel técnico del rubro de calzado, con Certificación Oficial del Ministerio de Educación, y solo 59 personas (15%) respondieron que sí, pero sin embargo también establecieron que no tenían la certeza que aun funcionen estos centros de especialización.