



INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO
UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACIÓN DE PISOS Y PAREDES EN
TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR
NORTE.

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en
Administración Bancaria y Financiera

Autor: Darío Xavier Cruz Acosta

Tutor: Ing. Angélica Aldaz

QUITO, ABRIL DEL 2014

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Dario Xavier Cruz Acosta

CC 172480526-0



CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante Dario Xavier Cruz Acosta, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el “CEDENTE”; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el “CESIONARIO”. Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de análisis de sistemas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Administración Bancaria y Financiera, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado “INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CUIDAD DE

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CUIDAD DE QUITO SECTOR NORTE.



QUITO, SECTOR NORTE”, con la finalidad de generar fuentes de empleo en el País, de acuerdo al Plan Nacional del Buen Vivir con el objetivo 7 y 10.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del programa de ordenador descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el programa de ordenador por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) La reproducción del programa de ordenador por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública del software; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del programa de ordenador; d) Cualquier transformación o modificación del programa de ordenador; e) La protección y registro en el IEPI el programa de ordenador a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del programa de ordenador; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del programa de ordenador que es objeto del presente contrato, como tampoco

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CUIDAD DE QUITO SECTOR NORTE.



emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad del programa de ordenador a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CUIDAD DE QUITO SECTOR NORTE.



sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvencción, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 17 días del mes de Abril del dos mil catorce.

f) _____

C.C. N°1724805260

CEDENTE

f) _____

Instituto Superior Tecnológico Cordillera

CESIONARIO

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR NORTE.

AGRADECIMIENTO

Gracias a los Ingenieros quienes han transmitido sus conocimientos profesionales, en especial a la Ing. Angélica Aldaz por el valioso aporte no solo profesional, también humano por estar ahí siempre brindando sus conocimientos para de esa manera poder terminar con esta dura prueba y poder terminar un escalón más en nuestras vidas.



DEDICATORIA

A mis padres por su apoyo incondicional.

A mi hermana por su compañía infinita.

A mis abuelitos por velar por mi bienestar.

A mi novia por no permitir que me rinda

y estar mi lado en los momentos más

Complicados.

ÍNDICE

CAPÍTULO I.....	1
1. Introducción.....	1
1.02. Justificación.....	2
1.03. Antecedentes.....	4
CAPÍTULO II.....	6
2. Análisis situacional.....	6
2.01. Análisis externo.....	6
2.01.01. Entorno Económico.....	7
2.01.01.01. Inflación.....	7
2.01.01.02. Tasas de Interés.....	9
2.01.01.02.01. Tasa de interés activa.....	9
2.01.01.02.02. Tasa de interés pasivo.....	9
2.01.01.03. Producto Interno Bruto.....	12
2.01.01.03.01. Pib per cápita.....	14
2.01.01.04. Balanza Comercial.....	15
2.01.01.04.01. Importaciones.....	15
2.01.01.04.02. Exportaciones.....	16



2.01.01.05.	Riesgo País.....	17
2.01.02.	Entorno Político Social.....	18
2.01.03.	Entorno Legal.....	19
2.01.04.	Entorno Tecnológico.....	22
2.02.	Entorno local.....	23
2.02.01.	Clientes.....	23
2.02.01.01.	<i>Clientes Internos.</i>	23
2.02.01.02.	<i>Clientes Externos.</i>	24
2.02.02.	Proveedores	24
2.02.03.	Competidores	25
2.02.03.01.	<i>Competencia directa</i>	25
2.02.03.02.	<i>Competencia indirecta.</i>	26
2.03.	Análisis interno.....	27
2.03.01.	Propuesta Estratégica	27
2.03.01.01.	<i>Misión.</i>	28
2.03.01.02.	<i>Visión.</i>	28
2.03.01.03.	<i>Objetivos</i>	28
2.03.01.03.01.	<i>Objetivo general.</i>	29
2.03.01.03.02.	<i>Objetivos Específicos.</i>	29



2.03.01.04.	<i>Valores y Principios</i>	29
2.03.01.04.01.	<i>Valores.</i>	29
2.03.01.04.02.	<i>Principios.</i>	30
2.03.02.	Gestión administrativa.	31
2.03.03.	Gestión operativa	32
2.03.04.	Gestión comercial.....	33
2.04.	Análisis FODA.....	34
CAPÍTULO III.....		38
3.	Estudio de mercado.....	38
3.01.	Objetivos del estudio de Mercado.....	38
3.01.01.	Definición de mercado.	38
3.01.02.	El servicio.....	39
3.01.02.01.	<i>Características del Diseño de pisos y paredes en tabloncillo y media duela</i>	39
3.02.	Análisis del consumidor.....	40
3.02.01.	Concepto de consumidor.....	40
3.02.02.	Determinación de la población y muestra.....	41
3.02.02.01.	Población.....	41
3.02.02.02.	Muestra.....	41
3.02.02.03.	Técnicas de la obtención de la información.....	43



3.02.02.04.	Formato de la encuesta.....	44
3.02.03.	Resultados de la Encuesta (análisis)	47
3.03.	Demanda	56
3.03.01.	Demanda histórica.....	57
3.03.02.	Demanda actual.....	57
3.03.03.	Demanda proyectada.....	59
3.04.	Oferta.....	59
3.04.01.	Oferta histórica.....	60
3.04.02.	Oferta Actual.....	60
3.04.03.	Oferta proyectada.....	61
3.05.	BALANCE OFERTA-DEMANDA	61
3.05.01.	Balance actual	61
3.05.02.	Balance proyectado	62
CAPÍTULO IV.....		63
4.	Estudio técnico.....	63
4.01.	Tamaño del proyecto.....	63
4.01.02.	Capacidad Instalada	63
4.01.03.	Capacidad óptima.....	64
4.02.	Localización.....	65



4.02.01.	Macro-localización.....	65
4.02.02.	Micro –localización.....	66
4.02.03.	localización óptima	67
4.03.	Ingeniería del producto	68
4.03.01.	Definición del Bien y Servicio.....	68
4.03.02.	Distribución de planta	69
4.03.03.	Proceso productivo.....	75
4.03.04.	Determinación de maquinaria y equipos.....	77
CAPÍTULO V		83
5.	Estudio financiero.	83
5.01.	Ingresos operacionales y no operacionales.....	83
5.01.01.	Ingresos operacionales.	83
5.01.02.	Ingresos no operacionales.....	89
5.02.	Costos.....	89
5.02.01.	Costos directos.	89
5.02.02.	Costos indirectos.....	91
5.02.03.	Gastos administrativos.	92
5.02.04.	Gasto de venta.....	94
5.02.05.	Gastos financieros.....	94



5.02.06.	Costos Fijos y Costos Variables.....	95
5.03.	Inversiones del proyecto.	97
5.03.01.	Inversión fija.	97
5.03.01.01.	Activos Fijos.	97
5.03.01.02.	Activos nominales (diferido).....	97
5.03.02.	Capital de trabajo.	98
5.03.03.	Fuentes de financiamiento y uso de fondos.	99
5.03.04.	Amortización de los financiamientos (tabla de amortización).....	100
5.03.05.	Depreciaciones (tabla de depreciación).	101
5.03.06.	Proyección de costos y gastos.	102
5.03.07.	Estado de situación inicial.....	104
5.03.08.	Estado de resultados proyectado (5 años).	105
5.03.09.	Flujo de caja	105
5.04.	Evaluación.....	107
5.04.01.	Tasa de descuento.	107
5.04.02.	VAN.	108
5.04.03.	TIR.	109
5.04.04.	PRI (Periodo de recuperación de la inversión).	110
5.04.05.	RBC (Relación costo beneficio).....	110



5.04.06.	Punto de equilibrio.....	111
5.04.07.	Análisis de índices financieros.....	114
CAPÍTULO VI.....		117
6.01.	Impacto ambiental.....	117
6.02.	Impacto económico.....	118
6.03.	Impacto productivo.....	118
6.04.	Impacto social.....	119
CAPÍTULO VII.....		120
7.01.	Conclusiones.....	120
7.02.	Recomendaciones.....	120

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tasas de inflación.....	7
Tabla 2 Tasas de interés activas y pasivas	10
Tabla 3 Producto interno bruto.	13
Tabla 4 Balanza comercial.	16
Tabla 5 Riesgo país.	17
Tabla 6 Matriz de los clientes	24
Tabla 7 Matriz de proveedores.....	25
Tabla 8 Matriz de los competidores directos.	26
Tabla 9 Competencia indirecta.....	26
Tabla 10 Matriz FODA Oportunidades y Amenazas.....	35
Tabla 11 Matriz FODA Fortalezas y Debilidades.....	36
Tabla 12 Género	47
Tabla 13 Rangos de edad	48
Tabla 14 Tipos de material para pisos.....	49
Tabla 15 Aceptación del proyecto.....	50
Tabla 16 Frecuencia establecida del mantenimiento de pisos.	51
Tabla 17 Tipos de madera para piso	52
Tabla 18 Determinación de la aceptación de la competencia.	53
Tabla 19 Inconvenientes con la competencia.....	54
Tabla 20 Indicadores de pago	55
Tabla 21 Demanda proyectada.....	59



Tabla 22 Oferta actual.....	60
Tabla 23 Oferta proyectada.....	61
Tabla 24 Cálculo de la demanda insatisfecha	62
Tabla 25 Cálculo de la demanda proyectada.....	62
Tabla 26 Capacidad del proyecto	64
Tabla 27 Capacidad óptima del proyecto.....	64
Tabla 28 Macro localización.....	65
Tabla 29 Matriz de localización óptima.....	67
Tabla 30 Dimensiones de la empresa.....	70
Tabla 31 Códigos de cercanía.	70
Tabla 32 Razones por procesos.....	70
Tabla 33 Capacidad de producción.	84
Tabla 34 Restreles a utilizar para la capacidad de producción.	84
Tabla 35 Costo de producción de piso de chanul.....	85
Tabla 36 P.V.P. de piso de chanul	85
Tabla 37 Costo de producción de piso de chanulillo	85
Tabla 38 Costo de producción de piso de Ialte	86
Tabla 39 Costo de producción de piso de Colorado	86
Tabla 40 Costo de producción de piso de Eucalipto	87
Tabla 41 Precio promedio de 1 m ² de piso	87
Tabla 42 Ingresos anuales	88
Tabla 43 Proyección de los ingresos.....	89
Tabla 44 Materia prima directa.....	90
Tabla 45 Mano de obra directa anual.....	91



Tabla 46 Costos indirectos de fabricación	92
Tabla 47 Gastos administrativos	92
Tabla 48 Otros gastos administrativos	93
Tabla 49 Otros costos de venta	94
Tabla 50 Costos financieros	95
Tabla 51 Interés a pagar del préstamo.....	95
Tabla 52 Identificación de costos fijos y variables	95
Tabla 53 Costos fijos y variables	96
Tabla 54 Activos diferidos	98
Tabla 55 Capital de trabajo	98
Tabla 56 Inversión del proyecto fuentes y usos	99
Tabla 57 Tasa de interés.....	100
Tabla 58 Tabla de amortización del capital	101
Tabla 59 Años de vida útil	102
Tabla 60 Proyección de costos de producción	102
Tabla 61 Proyección de gastos administrativos	103
Tabla 62 Proyección de gastos de venta	103
Tabla 63 Estado de situación inicial.....	104
Tabla 64 Estado de resultados proyectado	105
Tabla 65 Flujo de caja proyectado	106
Tabla 66 TMAR	107
Tabla 67 Valor actual neto	108
Tabla 68 Tasa interna de retorno.....	109
Tabla 69 Periodo de la recuperación de la inversión	110



Tabla 70 Relación costo beneficio	111
Tabla 71 Comprobación del punto de equilibrio.....	112

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Tasas de inflación anual.....	8
Gráfico 2 Tasas de interés activas.....	11
Gráfico 3 Tasas de interés pasivas.....	11
Gráfico 4 PIB PER cápita.....	13
Gráfico 5 Organigrama estructural.....	32
Gráfico 6 Logotipo de la empresa.....	33
Gráfico 7 Formato de tarjeta de presentación.....	34
Gráfico 8 Género.....	47
Gráfico 9 Rangos de edad.....	48
Gráfico 10 Tipos de material para pisos.....	49
Gráfico 11 Porcentaje de aceptación del proyecto.....	50
Gráfico 12 Frecuencia establecida para el mantenimiento de pisos.....	51
Gráfico 13 Tipos de madera para piso.....	52
Gráfico 14 Porcentajes de aceptación de la competencia.....	53
Gráfico 15 Vulnerabilidad de la competencia.....	54
Gráfico 16 Indicadores de pago.....	56
Gráfico 17 Maro localización.....	66
Gráfico 18 Micro Localización.....	66
Gráfico 19 Matriz triangular.....	71
Gráfico 20 Distribución de la planta.....	71
Gráfico 21 Área administrativa 2*4= 8m2.....	72



Gráfico 22 Área de diseño y ventas $2.5*4= 10m^2$	73
Gráfico 23 Secretaria y recepción $5*1.5= 7.5m^2$	73
Gráfico 24 Baño administrativo $1*2= 2m^2$	74
Gráfico 25 Área de suministros y materiales y producción	75
Gráfico 26 Flujo grama de procesos	76
Gráfico 27 Cuadro de activos.....	78
Gráfico 28 Cortadora Ingleteadora DEWAL 10 Y 12	78
Gráfico 29 Circular manual.....	78
Gráfico 30 Taladro percutor.....	79
Gráfico 31 Destornillador VVR.....	79
Gráfico 32 Martillo electrónico.....	80
Gráfico 33 Lijadora BONA BELD	80
Gráfico 34 Pulidora manual	81
Gráfico 35 Compresor 3hp.....	81
Gráfico 36 Punto de equilibrio.....	113

RESUMEN EJECUTIVO

“PROMADERA” es una empresa de servicios que tiene el objetivo de Desarrollar nuevos estilos de construcción en madera dando un enfoque en diseño de interiores en pisos y paredes en tabloncillo y media duela para lo cual se elabora una interacción entre el cliente y el personal calificado para llegar a un acuerdo mutuo y poder complacer los deseos de los clientes esperados.

En una sociedad globalizada cada día aumenta el número de pequeñas y medianas empresas que empiezan a cubrir la demanda del servicio, “Promadera” está dirigida a personas con un target medio y alto ya que por elevado precio del servicio no pueden acceder otras personas por lo cual esta empresa está destinada a hombres y mujeres con una edad de 30 años en adelante ya que tienen un pensamiento distinto al de las personas con menor edad.

“Promadera” otorga varias comodidades como el de proveer de los materiales necesarios para la instalación de un piso de madera, con un método de pago del 50% al iniciar el trabajo y el otro al final de esta manera se puede tener una mejor aceptación en el mercado.

El equipo de trabajo de “Promadera” cuenta con 3 operarios calificados que brindaran un servicio de calidad y que satisfagan a los clientes una secretaria que



atenderá los clientes y realizara la contabilidad de la empresa y un gerente que será la persona de dirigir a la empresa, encargarse de los diseños y ventas, es un equipo de trabajo que puede brindar apoyo de una área a otra.

Los resultados esperados para “PROMADERA” son positivos de acuerdo al estudio financiero realizado, la inversión a realizar será recuperable a los 2 años 10 meses y 5 días lo cual es favorable para la creación de esta empresa.

ABSTRAC

" Promadera " is a service that aims to develop new styles of wood construction giving a focus on interior design in floors and walls tabloncillo half board to which an interaction between the client and the staff is prepared rated to reach a mutual agreement to accommodate the wishes of the expected customers.

In a globalized society every day the number of small and medium enterprises that begin to meet the demand of the service, "Promadera" is aimed at people with an average target and high and that high price of the service cannot access other people so this company which is for men and women aged thirty and older who have a thought different from those with younger.

"Promadera" provides several amenities such as providing the necessary materials for installing a hardwood floor with a method of payment from 50% to start the job and the other end so you can have a better acceptance market.

The team of "Promadera" has three qualified workers to provide quality service and satisfy customers with a secretary who will serve customers and perform accounting of the company and a manager who is the person to lead the company, responsible for the design and sales, is a team that can support from one area to another.



Expected for " Promadera " results are positive according to financial study conducted , the recoverable investment to make two years ten months and five days which is favorable for the creation of the company.

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR NORTE.

CAPÍTULO I

1. Introducción.

El presente proyecto tiene el propósito de brindar un servicio complementario al sector de la construcción, en el diseño e instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito, este estudio tiene el objetivo de cubrir una demanda que se está generando en el sector de la construcción, por el gran aumento poblacional que está surgiendo en todo el país especialmente en la zona de estudio.

El trabajo a realizar ofrece un servicio complementario al sector de la construcción brindando una asistencia adicional en la instalación de pisos y paredes de madera, este servicio cuenta con el diseño, asesoramiento y la instalación de los diferentes modelos que se pueden generar con este material.

La utilización de la mano de obra de los diferentes artesanos que se dedican a otorgar un servicio de construcción similar o igual al que se va a prestar, estas personas cuentan con los conocimientos necesarios para otorgar un servicio eficiente en la instalación de los pisos y paredes en tabloncillo y media duela, de esta manera se optimizan los recursos económicos y genera fuentes de empleo seguras para los diferentes artesanos de la zona de estudio.

En la actualidad el Ecuador está sufriendo una serie de cambios en la economía, esto se debe a la implementación de políticas enfocadas al buen vivir y al apoyo que está brindando el gobierno para la creación de nuevas empresas generadoras de fuentes de empleo, contribuyendo directamente al desarrollo del país.

El diseño e instalación de pisos y paredes de madera es un servicio innovador para los acabados de la vivienda del Norte del Distrito Metropolitano de Quito, esta prestación cuenta de varios beneficios como el proveer los materiales a un menor costo de esa forma otorgar un grado de satisfacción a los clientes y de esa manera diferenciarse de la competencia existente.

1.02. Justificación.

La implementación de este proyecto nace con el propósito de contribuir al desarrollo económico y social de la construcción, brindando un servicio complementario a las diferentes edificaciones del sector, el diseño de pisos y paredes a base de madera es una de las tantas formas de hacer relucir los espacios más pequeños de un hogar.

El presente estudio de investigación se realizará en esta zona de la ciudad porque se ha detectado una demanda insatisfecha. Esta zona de la ciudad ha crecido notablemente en los últimos años, las causas que han contribuido al desarrollo de la ciudad son los grandes espacios demográficos existentes el sector, el incremento



relevante del nivel socioeconómico de sus habitantes y la seguridad que genera el suelo de la zona según varios estudios que se han realizado.

Con este proyecto se generará fuentes de empleo, que contribuirán a disminuir los índices de subempleo que existe en el país.

En el estudio a realizarse en la zona Norte del Distrito Metropolitano de Quito, del diseño e instalación de pisos y paredes en media duela y tabloncillo el investigador cuenta con los conocimientos necesarios del giro del negocio, los cuales contribuyen directamente al desarrollo de la investigación, realizando una serie de análisis económicos para establecer los costos de producción y poder dar un asesoramiento adecuado de los mismos. De esta manera se realiza una comparación pertinente para determinar los costos más accesibles del mercado.

El Ecuador está atravesando un periodo de globalización donde la tecnología juega un papel muy importante para el desarrollo de las diferentes entidades comerciales y de servicios existentes en el país. La competencia en la región es muy alta por lo cual las técnicas de construcción contribuyen como una herramienta considerable en la disminución de los tiempos y costos, pudiendo obtener un mayor margen de aceptación por parte del mercado.

En la época contemporánea que está dominada, por la lucha constante para mantenerse en el mercado, la innovación, la creatividad en el servicio de instalación y diseño es conveniente en el sector de la construcción de ese modo se puede

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CUIDAD DE QUITO SECTOR NORTE.

establecer diferentes maneras visuales de atracción dirigidas a los principales clientes potenciales de una empresa. El presente estudio está orientado a la generación de fuentes de empleo y al crecimiento socioeconómico del país.

1.03. Antecedentes.

La madera es un material que se lo ha utilizado desde la antigüedad, fue uno de los primeros materiales de construcción, con el pasar del tiempo ha ido evolucionando las formas y métodos para el tratamiento de la madera, el primer indicio de la construcción con este material fueron con los diferentes troncos y ramas a los que se les iban dando forma manualmente ya que no contaban con las herramientas adecuadas para la edificación de sus refugios, sus primeras herramientas de corte para este material fueron el hacha y piedras afiladas que no contaban con la suficiente capacidad de corte que se necesita para dar forma a la madera.

Con el pasar del tiempo el hombre como ser pensante empieza a fabricar las cosas para protegerse de los diferentes peligros de la naturaleza, su capacidad para elaborar una serie de herramientas le permitirían modelar a la madera, de acuerdo a las necesidades que tenían. Para conseguir con el pasar del tiempo un material más resistente para la edificación de esa manera empezaron a obtener diferentes ideas para la elaboración de sus refugios.

Varios historiadores de la antigua Grecia se basaron en tres aspectos importantes para la construcción en madera como la belleza, la firmeza y la utilidad como base de la arquitectura en la antigua Grecia. La arquitectura se puede definir como un equilibrio entre los tres aspectos mencionados anteriormente, sin sobrepasar a ninguno de los otros. Estos historiadores recogen las primeras descripciones sobre la composición, cualidades y usos de la madera. La arcilla y el mármol son materiales suplementarios que en la actualidad son los más utilizados, sin embargo muchas personas utilizan la madera como un material indispensable para la edificación de sus hogares.

La construcción con este material ha existido desde la antigüedad como un elemento sólido para edificar, en la época contemporánea la madera es utilizada a modo de un material de revestimiento de interiores de tal manera que resalte la belleza visual de una construcción.

CAPÍTULO II

2. Análisis situacional.

“El análisis situacional es el estudio del medio en que se desenvuelve la empresa en un determinado momento, tomando en cuenta los factores internos y externos, mismos que influyen en cómo se proyecta la empresa en su entorno.”

(Acosta, 2002 Pag 272)

El análisis situacional permite analizar los factores que se pueden controlar como internos y externos y los que no se pueden controlar como la situación económica del país, los proveedores y los clientes etc.

Estos factores son determinados mediante un análisis FODA el cual esta representado por las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que puede tener el presente estudio, de esa manera se determinará los posibles riesgos en los que estará envuelto la investigación.

2.01. Análisis externo.

La empresa de diseño e instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela está inmerso en varios factores. Los mismos que permitirán conocer la

realidad socioeconómica del país, estos factores determinan las amenazas, oportunidades, debilidades y fortalezas que puede tener la presente investigación.

2.01.01. Entorno Económico.

2.01.01.01. Inflación

La inflación es una medida económica que indica el crecimiento o decrecimiento generalizado de los precios de bienes, servicios y factores productivos de una economía en un periodo determinado generalmente un año. (E-conomic, 2013)

Tabla 1
Tasas de inflación.

TABLA DE INFLACIO 2001 A 2013	
AÑO	%
2001	22.44
2002	9.36
2003	6.07
2004	1.95
2005	3.14
2006	2.87
2007	3.32
2008	8.83
2009	4.31
2010	3.33
2011	5.41
2012	4.16
2013	5.22

Fuente: Banco Central del Ecuador
Autor: Darío Cruz

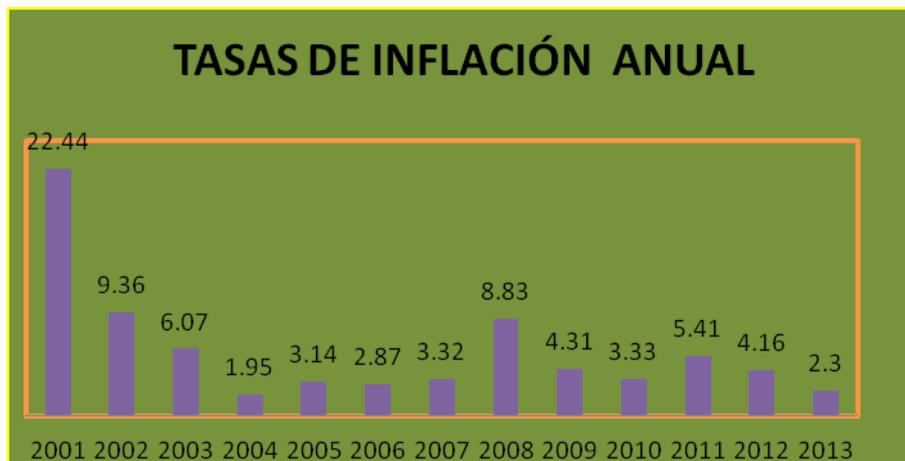


Gráfico 1

Tasas de inflación anual

Fuente: Banco Central del Ecuador

La inflación ha sufrido una serie de variaciones desde el 2001 hasta el 2013 con un máximo de 22.44% en el 2001 y un mínimo de 1.95% en el 2004 que haciendo un promedio es el más bajo de los últimos 13 años con un notable crecimiento en el 2008 del 8.83%. Desde el 2008 con la presidencia del actual mandatario del Ecuador Eco. Rafael Correa con su política económica reduce los índices de inflación para cerrar en el 2013 con el 2.30% estableciendo uno de los porcentajes más bajos de Latinoamérica a pesar de la crisis económica mundial.

Análisis.- Según el gráfico establecido anteriormente se ha notado que la inflación ha tenido una disminución considerable en los últimos años manteniendo un índice de precios accesibles para la población, lo cual es una oportunidad significativa ya que con un índice de precios estable la población tiene más poder adquisitivo.

2.01.01.02. Tasas de Interés

Es el precio del dinero o pago estipulado, por encima del valor depositado que un inversionista deposita en una entidad financiera y lograr un beneficio en un tiempo determinado generalmente un año.

2.01.01.02.01. Tasa de interés activa.

“La tasa de interés activa se representa por porcentajes definidas por el Banco Central del Ecuador, esta entidad es la que órgano regulador para que no existe un aumento progresivo de los interés impuestos por las entidades financieras.”
(GestoPolis, 2013)

2.01.01.02.02. Tasa de interés pasivo

“Es el porcentaje que paga una institución financiera a quien deposita el dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para el efecto existe.”
(Mejia, 2011)

La tasa de interés pasiva del proyectos es el porcentaje que la institución bancaria paga a los depositantes o cuenta ahorristas por el depósito de su dinero en estas instituciones.

Tabla 2
Tasas de interés activas y pasivas

TASAS DE INTERES ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
TASAS REFERENCIALES		TASAS MAXIMAS	
Tasa activa efectiva Referencial para el Segmento	% Anual	Tasa activa efectiva Referencial para el Segmento	% Anual
Productivo corporativo	8.17	Productivo corporativo	9.33
Productivo empresarial	9.53	Productivo empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.2	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.91	Consumo	16.3
Vivienda	10.64	Vivienda	11.33
Microcrédito acumulación ampliada	22.44	Microcrédito acumulación ampliada	25.50
Microcrédito acumulación simple	25.20	Microcrédito acumulación simple	27.50
Microcrédito Minorista	28.820	Microcrédito Minorista	30.50
TASA DE INTERES PASIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
TASAS REFERENCIALES	% ANUAL	TASAS REFERENCIALES	% ANUAL
Deposito a plazos	4.53	Depósito de ahorro	1.41
Depósitos monetarios	0.60	Depósito de tarjeta ambientes	0.63
Operaciones de retorno	0.24		
TASAS DE INTERES PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
TASAS REFERENCIALES	% Anual	TASAS REFERENCIALES	% Anual
Plazo 30-60	3.83	Plazo 121-180	5.11
Plazo 61-90	3.67	Plazo 181-360	5.65
Plazo 91-120	4.93	Plazo 360 y mas	5.35

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Autor: Darío Cruz



Gráfico 2

Tasas de interés activas.

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Análisis.

El presente gráfico muestra las diferentes tasas de interés con un promedio de 22% la más alta y un 6% la más baja para el presente, es una opción la tasa de interés productivo empresarial ya que cuenta con una tasa de interés del 7% anual.



Gráfico 3

Tasas de interés pasivas.

Fuente: Banco Central del Ecuador.

En el gráfico 4 muestra los diferentes tipos de depósitos con el porcentaje mas alto del 84% en depósitos a plazos y un mínimo del 5% de operaciones de retorno,

Estos índices muestran los diferentes porcentajes de interés que se obtienen cuando se deposita dinero en las Instituciones Financieras.

Análisis.

El sector crediticio en el cual está ubicado el proyecto es el productivo pymes que tiene una tasa referencial del 11.20% anual y una tasa máxima de 11.83% para lo cual si se tiene en cuenta la inflación y el índice crediticio es favorable obtener un crédito a un bajo porcentaje por la estabilidad económica que está atravesando el Ecuador.

La tasa activa es una amenaza porque son los diferentes porcentajes que se deben pagar al momento de acceder un crédito, las tasas son elevadas para lo cual se accede al segmento crediticio más bajo y se debe tomar en cuenta las diferentes normas y políticas vigentes.

2.01.01.03. Producto Interno Bruto.

“Es un indicador económico utilizado para medir la producción de un país, se define como el valor total de la producción de riqueza en un (valor de los bienes y

servicios producidos durante un proceso de producción. El PIB es importante porque sirve para medir el desarrollo de una empresa porque indica la competitividad de las empresas, es decir si la producción de las empresas no crece a un ritmo mayor, significa que no se está invirtiendo en la creación de nuevas empresas, por lo tanto la generación de empleos no crece a un ritmo esperado.” (Productointernobrueto, 2013)

Tabla 3
Producto interno bruto.

AÑO	% ANUAL
Enero-01-2013	3.98%
Enero-01-2012	5.10%
Enero-01-2011	7.80%
Enero-01-2010	3.00%
Enero-01-2009	0.60%
Enero-01-2008	6.40%
Enero-01-2007	2.20%
Enero-01-2006	4.40%
Enero-01-2005	5.30%
Enero-01-2004	8.20%
Enero-01-2003	2.70%
Enero-01-2002	4.10%
Enero-01-2001	4.00%
Enero-01-2000	4.15%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Autor: Darío Cruz.

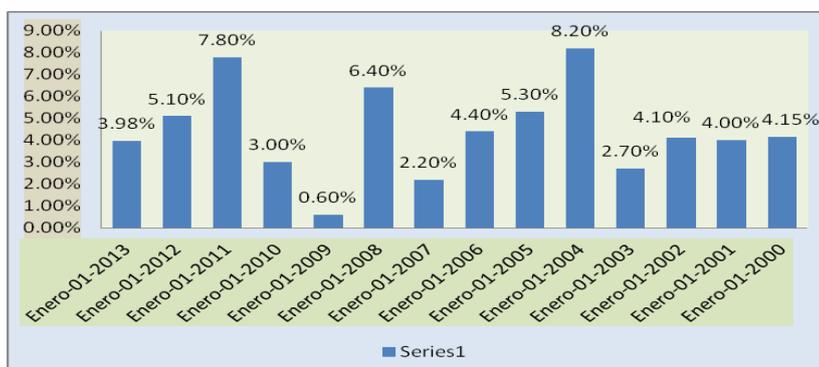


Gráfico 4
PIB PER cápita.

Fuente: Banco Central del Ecuador

En el gráfico 4 se puede apreciar una serie de variaciones que comparadas con la inflación tiene un PIB positivo para el 2013 que es de 3.98% el cual es importante de esa manera las diferentes personas tienen mayores ingresos y a la vez pueden adquirir el servicio pero por otro lado tiene su parte negativa ya que el gobierno cobra cada vez más impuestos que a la larga perjudican a la empresa reduciendo las posibilidades de mantenerse en el mercado.

2.01.01.03.01. Pib per cápita.

El PIB PER cápita es el valor dividido por el número de habitantes de un país, es un indicador mucho más efectivo para medir el desarrollo de un país ya que de esa manera se puede determinar cuál es el poder adquisitivo de cada persona.

Fórmula para calcular el PIB PER CÁPITA.

Datos.

PIB anual.- \$100.000.000

Población.- 15.292.264.

$$\text{PIB PER CÁPITA} = \frac{\text{PIB ANUAL}}{\text{NUMERO DE HABITANTES}}$$

$$\text{PIB PER CÁPITA} = \frac{100.000.000.000}{15292264}$$

$$\text{PIB PER CÁPITA} = \$6.539.25$$

El PIB PER cápita para el 2014 es de \$6.539.25 por cada ciudadano del país el cual se espera que siga aumentando en los próximos años, si se deduce que el Ecuador tiene el PIB en \$6.539.25 por cada persona, el nivel socioeconómico del país aumenta y de esa manera cada individuo tiene más posibilidades para adquirir los nuevos productos y servicios que se están generando.

2.01.01.04. Balanza Comercial.

“Es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un periodo determinado, si las exportaciones son mayores que las importaciones tenemos resultados positivo en un país determinado va a existir más dinero circulante y por ende el nivel de vida va a mejorar progresivamente.” (Ecuador, 2013)

2.01.01.04.01. Importaciones.

Es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales, estos bienes o servicios son para uso o consumo interno de otro país, estas se someten a diferentes normas y políticas del país al que se importa.

2.01.01.04.02. Exportaciones.

“Es el tráfico de bienes y servicios propios de un país con el fin de ser usados y consumidos en otro país, las exportaciones generan numerosos y variados fenómenos fiscales dependiendo del producto a exportar.” (Forex, 2013)

**Tabla 4
Balanza comercial.**

	BALANZA COMERCIAL.									
	Ene-Agos 2010		Ene-Agosto 2011		Ene-Agosto 2012		Ene-Agosto 2013		VARIACION	
	VOL.	VALOR USD FOB	VOL.	VALOR USD FOB	VOL.	VALOR USD FOB	VOL.	VALOR USD FOB	VOL.	VALOR USD FOB
EXPORTACIONES TOTALES	17,532	11,268.57	18.55	14.794.77	18.939	16.097.77	19.16	16,391,12	1.20%	1.8%
Petroleras	88,400	6,131,64	92.533	8.650.72	96.433	9.562.11	96.036	9.360.77	-0.40%	-2.1%
No Petroleras	5,233	5,136.92	5.691	6.143.55	5.534	6.535.66	5.770	7.030.35	4.03%	7.6%
IMPORTACIONES TOTALES	9,069	12,473,85	9.191	14.647.33	9.513	16.050.53	10.680	17.374.34	12.30%	8.2%
Bienes de consumo	694	2,576,01	798	3.073.64	769	3.289.66	642	3.270.61	16.50%	-0.6%
Materias primas	4,302	3.878.92	4.703	4.618.19	4.964	4.855.51	5.69	5.404.41	14.60%	11.3%
Bienes de capital	316	3.176.66	334	3.631.82	379	4.412.60	387	4.626.23	2.0%	4.8%
Combustibles y lubricantes	3,748	2.661.95	3.352	3.260.59	3.397	3.459.44	3.957	4.000.10	16.5%	15.6%
Diversos	8	50.7	3.1	24.92	3	28.96	4.5	42.25	51.0%	45.9%
Ajustes		129.61		38.17		4.36		30.74		
BALANZA COMERCIAL TOTAL	1.205.03		146.9		47.2		-983.2		-2181.6%	
Balanza comercial- Petroleras	3.469.69		5.390.13		6.102.67		5.360.67		-12.2%	
Balanza Comercial- No Petroleras	-4.67498		-5.24319		6.055.43		-6.34389		-4.8%	

Fuente: Banco Central del Ecuador

Autor: Dario Cruz

Análisis.

En la tabla N.-4 de la balanza comercial indica un déficit de 4.8% en las exportaciones no petroleras desde el 2010 esto se debe a que el país ha eliminado diversos tratados con diversos países lo cual afecto a las exportaciones principales

que realiza el Ecuador, mientras que las exportaciones petroleras tuvieron un déficit en 4 años del 12.2% lo cual afecta directamente a la elaboración del presupuesto general del estado generando la disminución del dinero circulante del país.

2.01.01.05. Riesgo País.

“Son los diferentes riesgos de operaciones transnacionales y en particular a las financiaciones de un país a otro en operaciones crediticias se deben estudiar varios factores como la política, economía, sociales y las psicológicas como también los diferentes aspectos fiscales de un país”. (Econlink, 2010)

Tabla 5
Riesgo país.

MES	SUMATORIA	N.- DE DIAS	MEDIA
NOVIEMBRE	10484	20	524
DICIEMBRE	12715	24	530
ENERO	14588	26	561

Fuente: Banco Central del Ecuador

Autor: Dario Cruz

Análisis.

En el Ecuador existe un gran índice de riesgo a pesar de que su economía y estabilidad está mejorando, la política es sólida lo cual ha atraído a nuevos inversionistas han invertido en el país considerando la tabla 5 existe una variación

de 6 puntos entre noviembre y diciembre y para enero aumento el riesgo con 31 puntos lo cual es muy riesgoso.

2.01.02. Entorno Político Social.

El Ecuador está sufriendo una serie de cambios en beneficio del pueblo Ecuatoriano estas alteraciones iniciaron con el mandato del economista Rafael Correa y del Vicepresidente Lenin Moreno, con nuevas políticas de regulación.

En la actualidad el presidente Rafael Correa y sus colaboradores realizan una serie de gestiones como es Plan Nacional del Buen Vivir, basado en el cambio de la matriz productiva es decir que el Ecuador ya no sea exportador de materia prima, por lo contrario industrializarse y pueda proveer de productos terminados a los diferentes países del mundo, esta transformación beneficiará a muchas personas de diversas maneras principalmente generando fuentes de empleo y de esa manera promoverá el desarrollo socioeconómico del país.

Objetivo N.- 7 “Garantizar los derechos de la naturaleza y promover la sostenibilidad ambiental, territorial y global, este objetivo propone el derecho ciudadano a vivir en un ambiente sano, libre de contaminación y sustentable, a través de una planificación integral que conserve los hábitats, gestione de manera eficiente los recursos” (Senplades.com, 2013)

Objetivo N.- 10 “Impulsar la transformación de la matriz productiva, con la creación de nuevas industrias y el fortalecimiento de sectores productivos con la inclusión económica y apoyado con inversión pública.” (Senplades.com, 2013)

Los objetivos 7 y 10 del Plan Nacional del Buen Vivir están enfocados al desarrollo productivo del país, el Objetivo 7 trata que la sociedad sea consiente en relación con el medio ambiente optimizando los recursos de una manera adecuada y el objetivo 10 es un impulsador para la creación de nuevas empresas que unidos estos dos objetivos tratan de formar empresas competentes y con estándares ambientales.

2.01.03. Entorno Legal

Es la relación que tiene el Gobierno con las diversas políticas monetarias y fiscales que se relacionan directamente con las diferentes industrias y de esa manera regular la competencia y proteger al consumidor. El Ecuador como tal está sufriendo diversos cambios debido a las normativas que se están implementando para proteger de una u otra manera la producción nacional y de esa forma establecer una cultura de consumo nacional, una empresa como tal debe someterse a las diversas políticas fiscales, tributarias, los diferentes permisos que se deben implementar para el normal funcionamiento de la empresa.

La empresa de diseño e instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela va a estar representada por Darío Xavier Cruz Acosta como persona natural obligada a llevar contabilidad.

Según el Servicio de Rentas Internas (SRI) “Toda sociedad o persona natural está obligada a llevar contabilidad cuando sus ingresos por su actividad económica sean superiores a \$100.000 dólares o sus gastos anuales superen los \$80.000 dólares.”

Requisitos para formar una empresa.

Ruc.

- Cédula.
- Papeleta de votación.
- Planilla de servicios básicos.

Patente municipal.

- Copia de cedula.

- Copia de papeleta de votación.
- Copia del Ruc.

Licencia Metropolitana Única para el ejercicio de Actividades Económicas.

- Formulario único de solicitud de licencia metropolitana para el ejercicio de actividades económicas.
- Copia del Ruc.
- Copia de cédula y papeleta de votación actualizados.

Permiso de bomberos.

- Solicitud de inspección del local.
- Informe favorable de la inspección.
- Copia del Ruc.
- Copia de la calificación artesanal.

2.01.04. Entorno Tecnológico.

El constante cambio tecnológico se caracteriza por el aumento significativo de la competencia lo cual obliga a una empresa a estar actualizado ya que es un factor relevante para mantenerse en el mercado, mientras más actualizada tecnológicamente esté una empresa podrá generar nuevas oportunidades de crecimiento. El desarrollo tecnológico no deja a un lado el talento humano, siendo este uno de los más importantes recursos de una organización.

La renovación de la maquinaria ayuda únicamente para reducir tiempos en cuanto a la producción de un bien o servicio, pero se necesita una persona competente para la adecuada manipulación de la misma, una empresa puede tener la mejor tecnología del mundo, sin embargo cuando no cuenta con el personal calificado las organizaciones pierden competitividad y productividad.

La comunidad Ecuatoriana tienen un defecto general que a la larga puede generar diversas pérdidas en la empresa incluso puede llevarla a la quiebra, resistencia al uso de la tecnología como una herramienta que de una manera u otra van a generar eficiencia en la elaboración de los procesos, pero no es así las empresas Ecuatorianas consideran a la tecnología como un gasto mas no como una inversión para el desarrollo de la empresa.

2.02. Entorno local.

El sector en que se va a realizar este proyecto es factible por el aumento poblacional que existe en el sector, el ingreso de varias constructoras a la zona es un factor positivo para la implementación de medianas empresas que se dediquen a dar un servicio complementario a ese sector.

La población económicamente activa de esta zona es de clase media y alta, son ellos los clientes potenciales ya que pueden acceder a este tipo de servicio como es el diseño e instalación de pisos y paredes en media duela y tabloncillo como un medio de hacer relucir a sus hogares de una manera rápida.

2.02.01. Clientes

“Son diversas personas que adquieren ciertos bienes o servicios para satisfacer sus necesidades existen dos tipos de clientes están los que adquieren un producto por el simple deseo de poseerla y están los intermediarios que compran productos para volverlos a vender y obtener un beneficio.” (MailxMail.com, 2013)

2.02.01.01. Clientes Internos.

“Son los diferentes miembros de una organización, que reciben los resultados de un proceso anterior para llevarlo a cabo, es decir es una red en la cual interviene

los proveedores y los clientes directamente para de esa manera obtener resultados en beneficio de la organización.” (MailxMail.com, 2013)

2.02.01.02. Clientes Externos.

“Los clientes externos es la sociedad en general, cada individuo o grupo que se encuentra o no en capacidad de consumir los diferentes productos o servicios que se encuentran en el mercado.” (MailxMail.com, 2013)

Tabla 6
Matriz de los clientes externos

MATRIZ DE CLIENTES			
N	NOMBRE	DIRECCION	TELEFONO
1	TECHINT COMP.TECN.INTERNAC. SA	12 de Octubre N° 26-97 y Abraham Lincoln	2 2986-240
2	HIDALGO & HIDALGO	Av. Galo Plaza Lasso N51-127 y Algarrobos	2408038
3	HERDOIZA CRESPO CONSTRUCCIONES	Abraham Lincoln S/N y San Ignacio	2442 772
4	RPM CONSTRUCCIONES	Whymper N29-45 y Av. Orellana	2238952
5	COLL CONSTRUCCIONES SA	Calle Pablo Arturo Suarez Y Avenida Eloy Alfaro	
6	CONSTRUECUADOR	Av. La Coruña N26 - 219 y San Ignacio	250 7400
7	SEMAICA	Av. Colón 1480 y Av. 9 de Octubre	2528001

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz.

2.02.02. Proveedores

Es una persona o empresa que abastece de diferentes productos o servicios a otra empresa o una comunidad, basándose en ciertas normas como es la calidad de sus productos los cuales van a garantizar su estancia en el mercado, los bajos costos y los tiempos de pago que se generen.

Tabla 7
Matriz de proveedores

MATRIZ DE PROVEEDORES			
N	PROVEEDOR	TIPO DE PRODUCTO	DIRECCION
1	Aserradero los Cipreses	Madera para la construcción	AV. De la Prensa N71-158 y Pablo Picasso
2	Aserradero San Miguel	Rieles y barrederas	Av. De la Prensa 2728
3	Acero comercial	Maquinaria para la construcción	Av. La Prensa N45-14 y Telégrafo 1
4	Pintulac	Aditivos y herramientas	Calle San Carlos. Lote 29 y Pasaje "B" - Cotocollao.

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

2.02.03. Competidores

Los competidores se pueden clasificar en directos o indirectos de acuerdo al giro del negocio puede existir más o menos competitividad.

2.02.03.01. Competencia directa

“Son todos aquellos negocios que venden un producto igual o casi igual al servicio a prestar, que lo venden en el mismo mercado en la que permanece ubicada una empresa, es decir, buscan a los mismos clientes para vender o prestar servicios similares o iguales a los que se va a prestar”. (Definición.de, 2013)

Tabla 8
Matriz de los competidores directos.

MATRIZ DE LA COMPETENCIA DIRECTA			
N	NOMBRE	DIRECCIÓN	TELÉFONO
1	Bona & servilac	Av.de La Prensa Y Zamora	2431174
2	Indumadera	C.C. Las Violetas Av. La Prensa N70-121 y Pablo Picasso	2 2593 715
3	Milenium	Av.: Luis Vaccari N15_131 Carapungo segunda etapa	022426-921
4	Uper Parquet	Av. Galo Plaza Lasso N6237 Y NAZARET	280 5153
5	Durini	Av.Mscal Antonio José de Sucre y la Prensa	02-3963000
6	Playma	Diego de Vásquez 143 y AV. Mariscal Sucre	2805267

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

2.02.03.02. Competencia indirecta.

“Es la forma como todos los negocios intervienen de forma lateral con el mercado y los clientes, que buscan satisfacer las mismas necesidades de forma diferente y con productos sustitutos.” (Definición.de, 2013)

Tabla 9
Competencia indirecta.

MATRIZ DE LA COMPETENCIA			
N	NOMBRE	DIRECCIÓN	TELÉFONO
1	Graiman	Av. Amazonas 36-99 y Corea	2253584
2	Mármol crema marfil	AV.6 De Diciembre N26-158 y la niña	2223477
3	Tapisos	AV.6 De Diciembre N26-158 y la niña	022426-921
4	Baldosines	AV.10 De Agosto y Cap. Ramos	2812643
5	Arque	Av.Shyris 44-66 Y Río Coca	2469767
6	Decoracabados	AV. Diego de Vásquez N75-196 Frente Pizzería Hornero	2297493

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

2.03. Análisis interno.

Hoy en día la construcción en el Norte del Distrito Metropolitano de Quito es muy rentable por diversas razones pero la principal es por el aumento poblacional y el amplio espacio físico del sector, el presente proyecto de diseño e instalación de pisos y paredes es factible no solo por el sector en el cual se lo va a realizar, también es por el cambio que está sufriendo la sociedad esta variación se debe al incremento económico que está atravesando, pero también existen riesgos con la competencia ya que pueden disminuir sus costos y de una u otra manera obligarían a una empresa a igualar o incluso bajar más los precios que de la competencia para ganar una amplia gama de clientes ya que los clientes son la fuente de vida de una empresa.

2.03.01. Propuesta Estratégica

Brindar un servicio complementario al sector de la construcción como es la instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela, mejorando los precios y tiempos del mercado. Este servicio consiste en asesorar directamente al cliente para determinar cuál es el diseño adecuado para los espacios de una estructura.

El presente estudio tiene la finalidad de cubrir la demanda generada otorgando diversas formas de pago, una de ellas es 50% al inicio de la obra y el otro 50% al finalizar la misma, de esta manera se busca una mayor aceptación en el mercado objetivo.

El proveer de todos los materiales inmersos a la prestación de este servicio busca satisfacer de mejor manera al cliente.

2.03.01.01. Misión.

Ofrecer un servicio complementario al sector de la construcción desarrollando nuevas técnicas de instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela a los precios más bajos del mercado.

2.03.01.02. Visión.

Llegar a ser líderes en la instalación de pisos y paredes de madera en todo el Ecuador en un lapso de tiempo determinado, captando una nueva variedad de clientes y otorgando un servicio rápido y eficaz.

2.03.01.03. Objetivos

“Un objetivo es el planteo de una meta o un propósito a alcanzar, y que, de acuerdo al ámbito donde sea utilizado, o más bien formulado, tiene cierto nivel de complejidad.” (Definición.de, 2013)

Existen dos tipos de objetivos el general y el específico.

2.03.01.03.01. Objetivo general.

Desarrollar nuevos estilos de construcción en madera dando un enfoque en diseño de interiores en pisos y paredes en tabloncillo y media duela.

2.03.01.03.02. Objetivos Específicos.

- Elaborar un diagnóstico situacional a través del macro y micro entorno para determinar el impacto que generara la empresa.
- Otorgar un servicio completo y de calidad para satisfacer a los clientes mediante la atención e innovación de los servicios a prestar.
- Promover la utilización de tabloncillo y media duela como un material de construcción de primera necesidad.

2.03.01.04. Valores y Principios

2.03.01.04.01. Valores.

“Una empresa socialmente responsable, es aquella que tiene el compromiso consiente y congruente de cumplir íntegramente con el final de la empresa.”

(Mizquiz, 2010)

Aprendizaje.- Es un proceso a partir del cual se desarrollan nuevas habilidades y destrezas ayudando a mejorar la creatividad de la compañía con nuevos conocimientos que se adquieren con el pasar del tiempo.

Compañerismo.- Es la unión que debe existir en un ambiente de trabajo, de esta manera la empresa adquiere un ambiente laboral bueno para desarrollar sus funciones.

Cumplimiento.- Se desarrolla cuando una empresa o una persona desarrollan sus actividades de una manera eficaz, otorgando a la empresa una buena imagen.

Disciplina.- Es la coordinación de las actitudes con las cuales se instruye para desarrollar sus actividades de una manera ordenada y ágil generando una mayor rapidez en sus funciones.

Respeto.- Es la aplicación de la ética y de la moral que tiene cada persona, de esta manera se consigue la confianza de los clientes al demostrar el grado de educación que tiene cada persona.

2.03.01.04.02. Principios.

“Son reglas o normas de conducta que orientan la acción de las personas, son normas de carácter general del ser humano, que apoyan su necesidad de desarrollo y felicidad”. (Mizquiz, 2010)

Calidad.- Es una regla que puede determinar la estabilidad de una empresa y la atracción de los clientes, otorgando un servicio ordenado cumpliendo los procesos de producción.

Innovación.- Desarrollar nuevos métodos para el diseño e instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela.

Fiabilidad.- desarrollar en los clientes confianza en la adquisición de los productos generando una mayor captación de clientes.

2.03.02. Gestión administrativa.

“Es el conjunto de acciones mediante las cuales el directivo desarrolla sus actividades a través del cumplimiento de las fases del proceso administrativo: planeación, organizar, dirigir, coordinar y controlar los procesos en los que está inmerso la empresa.” (UNMSM, 2013)

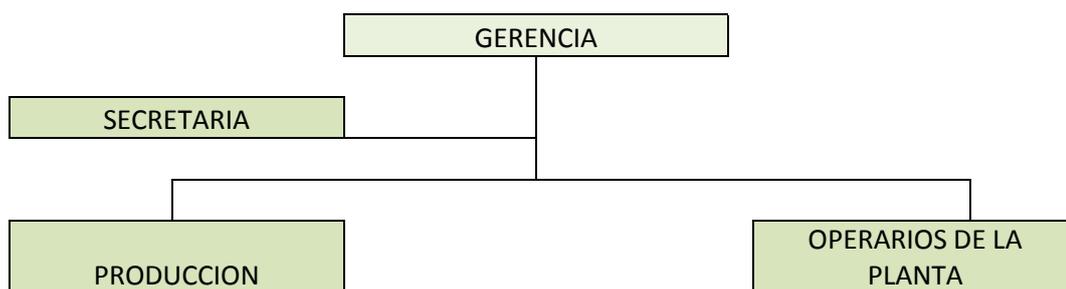


Gráfico 5

Organigrama estructural.

Fuente: Investigación propia.

El Gráfico 5 muestra cómo va a estar estructurada la empresa empieza con el gerente general que va a desempeñar las funciones de administrador de la compañía. La secretaria como una de las funciones a desempeñar es la redacción y llevara la contabilidad y pago de impuestos. El área de producción que se encargara de otorgar el asesoramiento, diseño e instalamiento de los pisos y paredes en tabloncillo y media duela.

2.03.03. Gestión operativa

Son acciones realizadas para que una empresa permanezca en un mercado establecido con las diferentes gestiones que realiza cada departamento. En el presente proyecto de diseño e instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela se desarrollar cinco actividades operacionales que se describen a continuación.

Producción.- En esta área se desarrolla la preparación de la madera siguiendo una serie de procesos como son: pulida del material para proceder a instalar el sellador que sirve como una capa protectora. Elaborar los diferentes cortes

basándose en un diseño prefabricado de acuerdo al tipo de piso o pared con las medidas del mismo.

Operarios de la planta: Son los encargados de manejar las diferentes máquinas para la prestación del servicio estas son sierras eléctricas, cintas, tupis, pulidoras, cortadoras de 360 grados, taladros y martillos como materiales que se utilizan para la instalación de pisos. Una vez instalado el piso desarrollan actividades de lijado, emporación de fisuras y finalmente el lacado del piso.

2.03.04. Gestión comercial

La gestión comercial es un término relacionado con el marketing, es decir la forma como se va a promover un producto o servicio ofrecido por una persona u organización a través de una empresa mercantil.

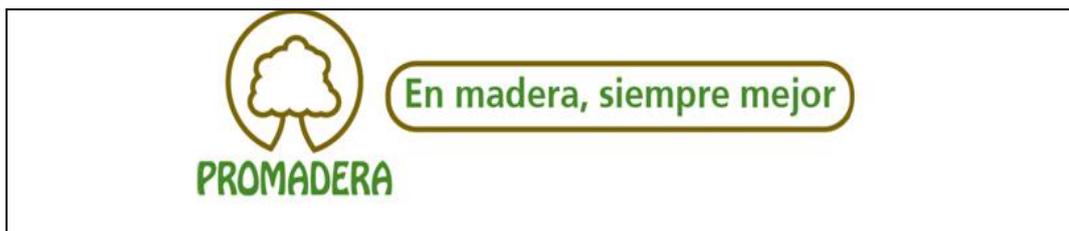


Gráfico 6

Logotipo de la empresa.

Fuente: Investigación propia.

Cada color tiene un significado para el logotipo se consideraron 3 colores diferentes que son:

- Blanco.- Seguridad, pureza y limpieza.
- Marrón.- Es el color de la madre tierra.
- Verde.- Es el color de la madre naturaleza.

Con estos tres colores conforman el formato el logotipo de la empresa “PROMADERA” que busca la protección de la naturaleza y sus recursos, utilizándolos de una manera responsable.



Gráfico 7
Formato de tarjeta de presentación.
Fuente: Investigación propia.

2.04. Análisis FODA

“El análisis FODA es una herramienta que permite estructurar un cuadro informativo de la situación actual del objeto de estudio, persona, empresa u organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que

permite, tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados". (FODA, 2011)

El análisis FODA consta de 4 partes que son las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Oportunidades.- Son todos los ambientes positivos que un negocio puede aprovechar para el logro de los objetivos propuestos en un tiempo determinado.

Amenazas.- Aspectos negativos que impiden progresivamente en el cumplimiento de los objetivos, estos indicadores pueden ser económicos.

Tabla 10
Matriz FODA Oportunidades y Amenazas

Indicadores	Oportunidades			Amenazas		
	Alta	Media	Bajo	Alta	Media	Baja
Inflación						X
Tasas de interés			X			
Pib		X				
Balanza Comercial		X				
Riesgo País					x	
entorno Político Social			X			
Entorno Tecnológico		X				
Entorno Legal		X				
Total		4	2		1	1
ALTA	0					
MEDIA	4					
BAJA	2					

Fuente: Investigación propia.
Autor: Dario Cruz

Los resultados obtenidos en la Tabla 10 de las Oportunidades y Amenazas son favorables para el presente proyecto con un puntaje mayoritario en las oportunidades con 4 puntos de oportunidad media y 2 puntos de baja de acuerdo a los indicadores establecidos.

Fortalezas.- Elementos positivos que posee una empresa y que constituyen los recursos para la consecución de ellos.

Debilidades.- factores negativos que tiene una empresa y que se constituyen en barreras u obstáculos para alcanzar las metas propuestas.

Tabla 11
Matriz FODA Fortalezas y Debilidades

Indicadores	Fortalezas			Debilidades		
	Alta	Media	Bajo	Alta	Media	Baja
Clientes			X			
Proveedores		X				
Competencia				X		
Filosofía corporativa			X			
Gestión Administrativa		X				
Gestión Operativa			X			
Gestión Comercial		X				
Total		3	3	1		
ALTA						
MEDIA		3				
BAJA		3				

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

Los resultados obtenidos mediante la calificación de la tabla 11 de la Matriz FODA de las fortalezas y debilidades se obtuvieron resultados positivos con 3 puntos de media y 3 puntos de baja para las fortalezas del presente proyecto.

Análisis.

De acuerdo al análisis FODA se ha determinado que el presente proyecto es viable mediante los indicadores que se evaluaron obteniendo resultados positivos para el ejecutamiento de la idea, la cual generara fuentes de empleo para el desarrollo del país.

CAPÍTULO III

3. Estudio de mercado.

El estudio de mercado es un mecanismo que permite determinar la aceptación de un bien o servicio en un lugar específico, determinando la oferta y la demanda, de esa manera tener una visión clara de la cantidad de consumidores que adquirirán el servicio que se espera ofrecer.

3.01. Objetivos del estudio de Mercado.

El estudio de mercado servirá para tener una visión clara del número de consumidores que adquirirán el servicio que se espera ofertar dentro de un espacio físico definido, durante un periodo determinado de tiempo a un precio menor al de la competencia y de esa manera establecerse más rápido en el mercado.

3.01.01. Definición de mercado.

“Se entiende por mercado el área que confluye las fuerzas de oferta y demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados en un espacio de tiempo definido”. (Barreno, 2006, pág. 10)

3.01.02. El servicio.

Es el conjunto de actividades en la cual interviene una serie de elementos personales y materiales que conjuntamente organizados contribuyen a satisfacer una necesidad determinada.

El presente estudio de diseño e instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela es un servicio que se ha ido realizando hace mucho tiempo ya que es uno de los primeros materiales de construcción de esa manera se espera cubrir una demanda que se está generando en el sector Norte del Distrito Metropolitano de Quito.

3.01.02.01. Características del Diseño de pisos y paredes en tabloncillo y media duela.

El presente servicio cuenta con las siguientes etapas.

Diseño.- Este servicio consiste en dar forma a los diferentes espacios de una vivienda de manera que se pueda visualizar de una mejor manera a dichos espacios.

Instalación.- Consiste en la instalación de los pisos y paredes ya diseñados, actividad que se ejecuta con personal capacitado y maquinaria de última tecnología optimizando recursos y tiempo.

Pulida de los pisos.- Consiste en el lijado de los pisos, cubrir imperfecciones de la madera para de esa manera obtener un piso o una pared perfecta.

Lacado de los pisos.- Consiste en dar brillo a la madera, utilizando una serie de aditivos exclusivos para el tratamiento de la madera.

3.02. Análisis del consumidor

El análisis del consumidor determina cuales son los demandantes del presente proyecto y permite establecer un grupo objetivo de clientes de acuerdo al nivel socioeconómico al que pertenece cada uno de ellos.

3.02.01. Concepto de consumidor.

“El consumidor es aquella persona que al intentar satisfacer alguna necesidad realiza la compra de cierto producto o servicio utilizando una actividad económica. Para que se dé la existencia de este sujeto se requiere la presencia de un producto y además alguien que suministre dicha prestación”. (Educativo.org, 2013)

Para el proyecto de diseño de pisos y paredes en tabloncillo y media duela el consumidor debe tener una posición económica media y alta por el elevado costo de la madera y los aditivos, estos aumentan progresivamente el valor de la instalación y diseños de pisos, siendo este un factor que limita el acceso a este servicio.

3.02.02. Determinación de la población y muestra.

El objetivo de determinar la población y la muestra es conocer las características, cuál va a ser el mercado objetivo al que se quiere ingresar y así se puede determinar la factibilidad.

3.02.02.01. Población.

Según el Sistema Nacional de Información (SNI) la población de las tres parroquias del Sector Norte del Distrito Metropolitano de Quito es de 97.426 habitantes conformadas por la Parroquia de Calderón, Carapungo y Llano Chico.

3.02.02.02. Muestra

La muestra es el subconjunto de la población determinada para obtener resultados reales de la investigación.

El presente servicio de Diseño e instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela está enfocada para el Sector Norte del Distrito Metropolitano de Quito, ya que se ha detectado una demanda insatisfecha en el sector de la construcción, por lo tanto se realizará una investigación de campo a través de la aplicación de encuestas a las personas que residan en las parroquias que se han tomado como referencia para la obtención de la población.

Según los datos obtenidos en las diferentes fuentes de investigación, se procede a realizar los cálculos para la muestra:

Formula finita para determinar la muestra.

$$n = \frac{N \cdot P \cdot Q \cdot Z^2}{(N - 1)E^2 + P \cdot Q \cdot Z^2}$$

Donde:

n = El tamaño de la muestra.

N = Tamaño de la población o universo.

E = Margen de error se utilizara un margen de error del 5%

P = Probabilidad de éxito se utiliza el 50%

Q = Probabilidad de fracasos es el 50%

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a 1,96 (como

más usual) o en relación al 99% de confianza equivale 2,58, valor que queda a criterio del investigador.

Cálculo:

$$N = 97426$$

$$E = 0.05\%$$

$$P = 0.50\%$$

$$Q = 0.50\%$$

$$Z = 1.96\%$$

$$N = \frac{N \cdot P \cdot Q \cdot Z^2}{(N - 1)e^2 + P \cdot Q \cdot Z^2}$$

$$n = \frac{97426 \cdot 0.5 \cdot 0.5 \cdot 1,96^2}{0,05^2(97426 - 1) + 0.5 \cdot 0.5 \cdot 1,96^2} = 382$$

El número de encuestas a realizar en el Sector Norte del Distrito Metropolitano de Quito es de 382 encuestas que se realizaran en los lugares tomados como referencia para la obtención de la población.

3.02.02.03. Técnicas de la obtención de la información.

Existen diferentes maneras para la obtención de la información las cuales son:

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR NORTE.

- Técnica de observación
- Entrevistas
- Encuestas
- Focous group

Para la presente investigación se realizara el método de encuestas, este sistema permite obtener información más real, fidedigna y actual para determinar de una mejor manera la oferta y demanda que puede tener el diseño e instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela en el sector Norte del Distrito Metropolitano de Quito.

3.02.02.04. Formato de la encuesta.



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA
 ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
 ESPECIALIDAD EN BANCA Y FINANCIAS

ENCUESTA

La presente encuesta tiene la finalidad de determinar el margen de aceptabilidad que puede tener el presente proyecto de Diseño e instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela con fines académicos.

Señale con una x la opción que se adapte a su preferencia.

Nombre:..... Genero M F Edad.....

1. Qué tipo de piso le gustaría para su hogar.

Material para piso	SI	NO
Madera	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Baldosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Piso flotante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vinil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mármol	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Está usted de acuerdo con la creación de una empresa que se dedique al diseño e instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela.

SI

NO

3. Con que frecuencia le gustaría realizar mantenimiento a sus pisos.

Trimestral	<input type="checkbox"/>
Semestral	<input type="checkbox"/>
Anual	<input type="checkbox"/>

4. De acuerdo con las características, beneficios y precios que tipo de pisos le gustaría adquirir.

Madera para piso	Precio en m2	Respuesta
Chanul	\$93	
Chanulillo	\$83	
Ialte	\$73	
Colorado	\$68	
Eucalipto	\$58	

5. Está usted de acuerdo con los servicios, productos y precios que ofrece la competencia.

SI

NO

6. Si su respuesta es no, cual es el indicador que le causo insatisfacción.

Indicador	Respuesta
Calidad	
Servicio	
Precio	

7. De qué manera le gustaría pagar los servicios de diseño e instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela.

Contado

Crédito personal

Correo electrónico.....

Gracias por la atención prestada

3.02.03. Resultados de la Encuesta (análisis)

Conforme las encuestas realizadas en los sectores mencionados se proceden a tabular los resultados obtenidos de cada pregunta y de esa manera determinar si el efecto es positivo o negativo para la implementación de este proyecto de diseño e instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela.

Datos generales.

Tabla 12
Género

Género	Total encuestas	%
Masculino	216	56.54%
Femenino	166	43.46%
Total	382	100%

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

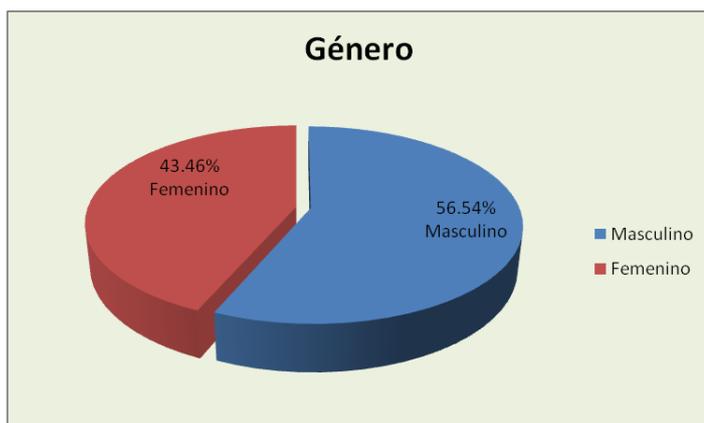


Gráfico 4
Género

Fuente: Encuesta.

Análisis.

El Gráfico 8 determina 56.54% de las encuestas realizadas han sido a un género masculino y un 43.46% son féminas lo cual indica una diferencia del 13.08% que equivale a 50 encuestas realizadas a una especie masculina.

Edad:

Tabla 13
Rangos de edad

Indicadores	Total de encuestas	%
20-30	88	23.04%
31-40	107	28.01%
41-50	106	27.75%
51-60	79	20.68%
61-70	2	0.52%
Total	382	100%

Fuente: Encuesta.

Autor: Dario Cruz.

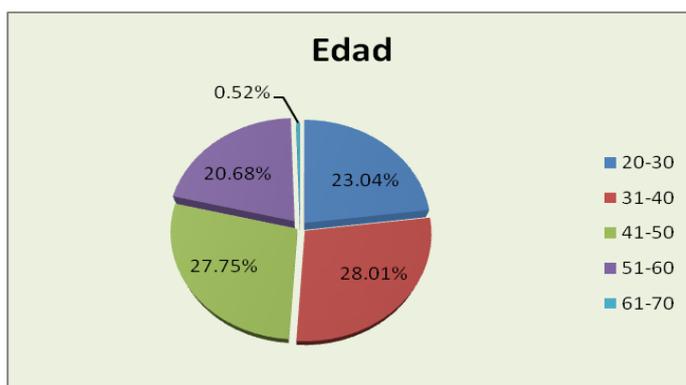


Gráfico 9

Rangos de edad

Fuente: Encuesta.

Análisis.

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR NORTE.

Las encuestas fueron realizadas a diferentes tipos de personas de esa manera se establece los resultados de acuerdo a edad establecida, con un porcentaje mayor en el rango de 31 a 40 años del 28.01% y de menor variación en una edad de 61 a 70 años con un porcentaje de 0.52%.

Preguntas.

1. Qué tipo de piso le gustaría para su hogar.

Tabla 14
Tipos de material para pisos

Material para pisos	Total encuestas	%
Madera	125	32.72%
Baldosa	109	28.53%
Piso flotante	90	23.56%
Vinil	44	11.52%
Mármol	12	3.14%
Anulada	2	0.52%
Total	382	100%

Fuente: Encuesta.

Autor: Dario Cruz.



Gráfico 10
Tipos de material para pisos
 Fuente: Encuesta.

Análisis.

En el gráfico 10 indica que porcentaje de personas desean pisos de madera los resultados son positivos ya que el 32% de las encuestas realizadas desean pisos de madera superando con un 28.53% la baldosa y con una proporción del 23.56% el piso flotante. Lo cual indica que la población requiere más pisos y paredes de madera por los beneficios que otorga como es el de mantener un hogar cálido a una temperatura óptima.

2. Está usted de acuerdo con la creación de una empresa que se dedique al diseño e instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela.

Tabla 15
Aceptación del proyecto.

Indicador	Total encuestas	%
Si	334	87.43%
No	48	12.57%
Total	382	100%

Fuente: Encuesta.

Autor: Dario Cruz.



Gráfico 11
Porcentaje de aceptación del proyecto
 Fuente: Encuesta.

Análisis.

El Gráfico 11 determina el porcentaje de la población que está de acuerdo con la implementación de este proyecto con el 87.43% de la población que está de acuerdo y el 12.57% que no está de acuerdo, es decir 334 personas requieren una empresa que se dedique al diseño e instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela.

3. Con qué frecuencia le gustaría realizar mantenimiento a sus pisos.

Tabla 16
Frecuencia establecida del mantenimiento de pisos.

Indicador	Total encuestas	%
Trimestral	99	25.92%
Semestral	122	31.94%
Anual	161	42.15%
Total	382	100%

Fuente: Encuesta.

Autor: Dario Cruz.



Gráfico 52
Frecuencia establecida para el mantenimiento de pisos

Fuente: Encuesta.

Análisis.

En el Gráfico 12 indica con un mayor porcentaje del 42.15% desean realizar mantenimiento de los pisos anualmente el cual será totalmente gratuito para de esa manera determinar una estrategia la cual servirá para atraer nuevos clientes y garantizar los servicios prestados a un largo tiempo.

4. De acuerdo con las características, beneficios y precios que tipo de pisos le gustaría adquirir.

Tabla 17
Tipos de madera para piso

Madera para piso	Precio en m2	Total encuestas	%
Chanul	\$93	129	33.77%
Chanulillo	\$83	84	21.99%
Ialte	\$73	63	16.49%
Colorado	\$68	23	6.02%
Eucalipto	\$58	80	20.94%
En blanco		3	0.79%
Total		382	100%

Fuente: Encuesta.

Autor: Dario Cruz.

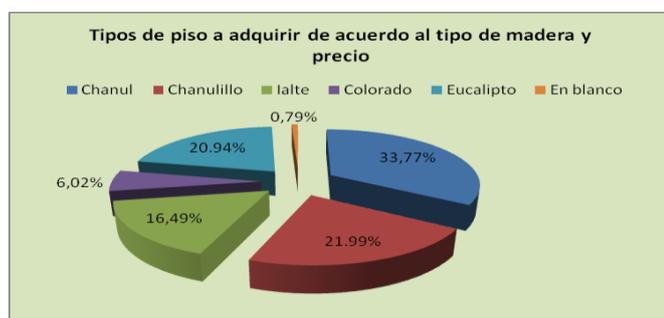


Gráfico 13

Tipos de madera para piso.

Fuente: Encuesta.

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR NORTE.

Análisis.

El Gráfico 13 indica que tipo de madera es la mas comercial para este tipo de servicios esta en primer lugar el chanul con el 33.77% y en la ultima posición esta el colorado determinando al chanul como la madera mas requerida y conocida por su dureza y belleza al momento de dar el terminado final de un piso.

5. Está usted de acuerdo con los servicios, productos y precios que ofrece la competencia.

Tabla 18
Determinación de la aceptación de la competencia.

Indicador	Total encuestas	%
Si	124	32.46%
No	257	67.28%
Blanco	1	0.26%
Total	382	100%

Fuente: Encuesta.

Autor: Dario Cruz.



Gráfico 64
Porcentajes de aceptación de la competencia.
 Fuente: Encuesta.

Análisis.

De acuerdo a los productos, servicios y precios que ofrece la competencia el 67.28% no están conformes con las empresas y un 32.46% no encuentra ningún defecto por lo cual es una oportunidad ya las personas que no están satisfechas supera con el 34.82% a las que si consideran oportunos este tipo de servicios, otorgando una ocasión para poder mantenerse en el mercado.

6. Si su respuesta es no, cual es el indicador que le causo insatisfacción.

Tabla 19
Inconvenientes con la competencia.

Indicador	Total encuestas	%
Calidad	75	19.63%
Servicio	86	22.51%
Precio	124	32.46%
Blanco	97	25.39%
Total	382	100%

Fuente: Encuesta.

Autor: Dario Cruz.



Gráfico 15
Vulnerabilidad de la competencia.

Fuente: Encuesta.

Análisis.

El gráfico 15 Muestra la insatisfacción de los demandantes con la competencia estableciendo indicadores como calidad, servicio y el precio, obteniendo con mayor porcentaje en el precio con un 32.46% señalan que los precios son muy elevados y con menor porcentaje está la calidad ya que esas empresas les importa solo el dinero que pueden obtener en un menor tiempo establecido, siendo una oportunidad ya que el presente proyecto cuenta con proveedores directos y el precio bajarían, ofreciendo servicio de calidad es decir aceptando opiniones del cliente.

7. De qué manera le gustaría pagar los servicios de diseño e instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela.

Tabla 20
Indicadores de pago

Indicador	Total encuestas	%
Contado	129	33.77%
Crédito personal	253	66.23%
Total	382	100%

Fuente: Encuesta.

Autor: Dario Cruz.



Gráfico 76
Indicadores de pago.
Fuente: Encuesta.

Análisis.

El Gráfico 16 indica la forma en que puede pagar los servicios obteniendo con un mayor porcentaje al crédito personal con el 66.23% de la población encuestada más del 50% del total y con una menor variación esta al contado con el 33.77% lo cual significa que la mayoría de las personas desean adquirir este servicio pero su manera de pago va a ser a largo plazo de esa manera representa un riesgo.

3.03. Demanda

“La demanda es la cantidad de bienes o servicios que los compradores están dispuesto a adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos, quienes además tienen la capacidad de pago para realizar una transacción a un precio determinado”.

(Promonegocios, 2006)

La demanda está en función de los siguientes elementos

- Ingresos: Mientras más dinero recibe una persona más deseos de comprar tiene.
- Precio: Mientras más bajo está el precio más compra.
- Hábitos del consumidor.

3.03.01. Demanda histórica.

El presente proyecto de diseño de pisos y paredes en tabloncillo y media duela no tiene datos históricos por lo cual se procede al cálculo de la demanda actual con los datos generados de las encuestas realizadas

3.03.02. Demanda actual.

Para calcular la demanda con los datos de la encuesta se toma como referencia 3 aspectos que son: aceptación, frecuencia y precio de manera que se establece la demanda actual de un producto determinado. Se toma los porcentajes más altos según la tabulación de las encuestas.

Población: 97,426 habitantes de las parroquias de Calderón, Carapungo y Llano chico las cuales que se tomaron para determinar la muestra.

Tamaño de la muestra: 384 encuestas.

Aceptación: es la aceptación del proyecto

Cálculo:

Para el presente cálculo se toma como referencia los porcentajes más altos de las encuestas de ciertas preguntas las cuales son el tamaño de la población, aceptación del proyecto, frecuencia de consumo y precio.

Población: 97,426

Tamaño de la muestra: 382

Aceptación del producto: $97,426 \times 0.8743 = 85,180$

Frecuencia: $85,180 \times 0.4215 = 35903.37 \times 1 \text{ año} = 35.903$

Precio: $35903 \times 93 \text{ dólares} = \$333.9013.41$

Demanda actual del producto es \$3, 339,013.41 dólares para el presente proyecto es una oportunidad de establecerse en el mercado ya que el constante crecimiento de la zona determina una mayor aceptación.

3.03.03. Demanda proyectada.

Permite establecer la aceptación del producto mediante el paso del tiempo para que un proyecto sea rentable se toma como referencia 5 años de proyección.

Según el Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) la tasa de crecimiento poblacional el del 1,5% anual.

Tabla 21
Demanda proyectada

AÑOS	DEMANDA ACTUAL	TASA DE CRECIMIENTO 1,5%	DEMANDA PROYECTADA
2014	\$3.339.013	1,015	\$3.389.098
2015	\$3.389.098	1,015	\$3.439.935
2016	\$3.439.935	1,015	\$3.491.534
2017	\$3.491.534	1,015	\$3.543.907
2018	\$3.543.907	1,015	\$3.597.065
2019	\$3.597.065	1,015	\$3.651.021

Fuente: Encuesta.

Autor: Dario Cruz.

3.04. Oferta

Para determinar el cálculo de la oferta es necesario tomar como referencia el porcentaje de aceptación de la competencia es decir el número de encuestas a favor.

Aceptación de la competencia: 0.3246%

3.04.01. Oferta histórica.

El presente proyecto no posee datos para determinar la oferta histórica por lo que se procede a determinar la oferta actual mediante las encuestas realizadas en las parroquias establecidas.

3.04.02. Oferta Actual

Se toma como referencia el porcentaje de aceptación de la competencia conjuntamente con la demanda proyectada para el 2014 y de esa manera se determina la oferta actual.

Cálculo:

Tabla 22
Oferta actual

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	ACEPTACION DE LA COMPETENCIA (32,46%)	OFERTA ACTUAL
2014	\$3.3890.98	0,3246	\$1.100.101

Fuente: Encuesta.

Autor: Dario Cruz.

La oferta actual es de \$1100101 dólares para el 2014.

3.04.03. Oferta proyectada.

La oferta proyectada se establece para realizar un análisis del cual va a ser el crecimiento de la competencia en el futuro.

Tabla 23
Oferta proyectada

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	ACEPTACION DE LA COMPETENCIA (32,46%)	OFERTA PROYECTADA
2014	\$3.389.098	0,3246	\$1.100.101
2015	\$3.439.935	0,3246	\$1.116.603
2016	\$3.491.534	0,3246	\$1.133.352
2017	\$3.543.907	0,3246	\$1.150.352
2018	\$3.597.065	0,3246	\$1.167.607
2019	\$3.651.021	0,3246	\$1.185.122

Fuente: Encuesta.

Autor: Dario Cruz.

3.05. BALANCE OFERTA-DEMANDA

Este balance permite examinar cual va a ser la demanda insatisfecha en un sector económico y de esta manera hacer proyecciones para determinar cuál va a ser el mercado libre de competencia y las posibilidades que tiene el presente proyecto de subsistir en la plaza establecida.

3.05.01. Balance actual

Tabla 24
Cálculo de la demanda insatisfecha

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA (DP-OP)
2014	\$3389098	\$1100101	\$2288997

Fuente: Encuesta.

Autor: Dario Cruz.

La demanda insatisfecha del proyecto es de \$2.288.997, lo cual es una oportunidad significativa de establecerse en el mercado.

3.05.02. Balance proyectado

Tabla 25
Cálculo de la demanda insatisfecha.

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA (DP-OP)
2015	\$3.439.935	\$1.116.603	\$2.323.331,9
2016	\$3.491.534	\$1.133.352	\$2.358.181,9
2017	\$3.543.907	\$1.150.352	\$2.393.554,6
2018	\$3.597.065	\$1.167.607	\$2.429.457,9
2019	\$3.651.021	\$1.185.122	\$2.465.899,8

Fuente: Encuesta.

Autor: Dario Cruz.

Análisis.

El presente proyecto es viable de acuerdo a la tabla N.- 25 ya que determina una demanda insatisfecha alta, que no se está cubriendo de acuerdo a las necesidades, el presente proyecto tiene una oportunidad significativa para subsistir en el mercado al que pretende ingresar.

CAPÍTULO IV

4. Estudio técnico.

“En este estudio se deben establecer los recursos e insumos necesarios para la ejecución del proyecto. El aporte de la población y las instituciones del área y los requerimientos de recursos externos. La tecnología a utilizar y las etapas del proceso.” (Fernando, 2008)

El estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes y servicios que se requieren, por lo cual admite verificar la factibilidad técnica de cada uno de los procesos de producción.

4.01. Tamaño del proyecto.

El presente proyecto dispone con 80m² totales los cuales estarán distribuidos de la mejor manera ya que una empresa bien distribuida genera un mayor rendimiento, eficiencia en los procesos y optimización de los recursos.

4.01.02. Capacidad Instalada

La capacidad instalada es la distribución total del espacio y tamaño del proyecto dividido por áreas las cuales están distribuidas de la siguiente manera.

Tabla 26
Capacidad del proyecto

Áreas	Dimensiones
Área administrativa	2*4m ² = 8m ²
Área de diseño y ventas	2.5*4m ² = 10m ²
Secretaria	2*1.5m ² = 3m ²
Recepción	1.5*3m ² = 4.5m ²
Baño administrativo	1*2.5m ² =2.5m ²
Suministros y materiales	5*4m ² = 20m ²
Área de producción	5*3.6m ² = 18m ²
Accesos a suministros y materiales	3*4m ² = 12m ²
Baño de producción	1*2m ² = 2m ²
total M ²	80 m ²

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

4.01.03. Capacidad óptima

La capacidad óptima es el espacio físico que es indispensable para la producción de un bien o un servicio de acuerdo a la naturaleza del negocio.

Tabla 27
Capacidad óptima del proyecto

Áreas	Dimensiones
Área administrativa	2*4m ² = 8m ²
Área de diseño y ventas	4*4.5m ² = 18m ²
Suministros y materiales	5*4m ² = 20m ²
Área de producción	5*3.4m ² = 18m ²
Secretaria	2*1.5m ² = 3m ²
total M ²	67 m ²

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

Para el presente estudio la capacidad óptima es de 67 metros cuadrados ya que esas áreas son indispensables para el funcionamiento de la misma.

4.02. Localización.

La localización óptima de un proyecto es un espacio físico donde se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital invertido tomando en cuenta consideraciones como el acceso, los servicios básicos y permisos municipales del sector para que permita funcionar adecuadamente.

4.02.01. Macro-localización

La macro localización tiene el propósito de determinar la ubicación más ventajosa tomando en consideración las características físicas e indicadores socioeconómicos y de esta manera cubrir las expectativas de la investigación.

Tabla 28
Macro localización

País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Ciudad	Quito
Sector	Norte
Parroquia	Calderón
Clima	Cálido Templado

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz



Gráfico 17
Maro localización
Fuente: Google maps.

4.02.02. Micro –localización

El presente proyecto estará ubicado en la parroquia de Calderón que está ubicada al norte del Distrito Metropolitano de Quito, tomando en cuenta el crecimiento del sector de la construcción y así cubrir una demanda que se está generando en la zona.

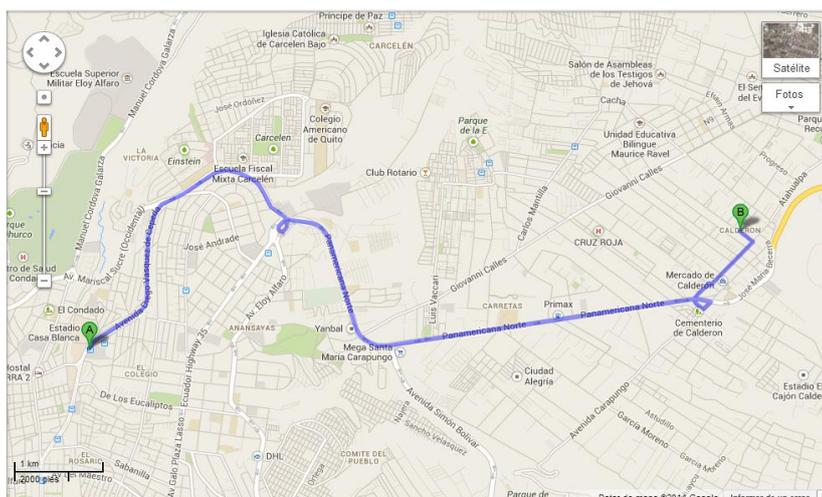


Gráfico 18
Micro Localización.
Fuente: Google maps.

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR NORTE.

4.02.03. localización óptima

El presente aspecto es importante porque delimita la localización exacta del proyecto y de esta manera se puede determinar una oportunidad o una debilidad para el estudio.

Tabla 29
Matriz de localización óptima

FACTORES RELEVANTES	Ponderación	Panamericana Norte y García Moreno		Panamericana Norte y Luis Vacarí		Giovanni calles y el Arenal	
		calific	total	calific	total	calific	Total
Cercanía al mercado	0.15	8	1.2	9	1.35	9	1.35
Costo de renta	0.10	7	0.7	7	0.7	5	0.5
Seguridad	0.20	8	1.6	7	1.40	8	1.6
Parqueadero	0.10	6	0.6	5	0.5	6	0.6
Servicios básicos	0.10	10	1	10	1	10	1
Vías de acceso	0.05	10	0.5	10	0.5	10	0.5
Servicios de transporte	0.10	10	1	10	1	10	1
Competencia	0.20	7	1.40	8	1.6	8	1.6
Total	1	8		8.05		7.15	

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

La matriz de localización óptima se realiza en tres sectores escogidos para el presente estudio, considerando algunos factores relevantes, como costo de renta cercanía al mercado competencia entre otros. Obteniendo un mayor ponderación de 8.05 en la Panamericana Norte y Luis Vaccarí, es el lugar más aceptable para la ubicación del presente proyecto.

4.03. Ingeniería del producto

La ingeniería de producto determina los diferentes procesos que se deben cumplir para la elaboración de un bien o servicio de esa manera se permite delimitar la maquinaria que se va a utilizar para desarrollar el proceso productivo de mejor manera.

4.03.01. Definición del Bien y Servicio.

El bien y el servicio son generados en las distintas actividades económicas con el fin de cubrir una necesidad o un deseo, es decir estos se comercializan en un mercado y sus precios son definidos por la oferta y la demanda.

Características del servicio de diseño de pisos y paredes en tabloncillo y media duela.

- Proveer los materiales.- Este servicio es para satisfacer de una manera eficiente al cliente, es una opción que favorece al consumidor por el ahorro de tiempo ya que el presente proyecto proveerá con todos los materiales y aditivos para la construcción.

- **Diseño.-** El diseño del presente proyecto es la interacción de ideas entre el cliente, personal de ventas y el diseñador y de esta manera intercambiar ideas y cumplir las expectativas del servicio que se va prestar.
- **Instalación.-** Este proceso se realiza una vez definido el diseño de los diferentes pisos, el personal capacitado se encargara de proceder a dar forma los espacios en los cuales se va a instalar los pisos.
- **Pulida.-** Una vez instalado los pisos se procede a lijar con las máquinas adecuadas para obtener un liso perfecto para después proceder a emporar los diferentes agujeros de la madera.
- **Lacado.-** El lacado es el proceso final de la instalación de los pisos con una combinación de varios elementos y obtener un brillo perfecto, libre de cualquier termita que pueda dañar el terminado.

4.03.02. Distribución de planta

La distribución de la planta consiste en la ubicación de las áreas considerando la función que va a realizar cada una de ellas determinando el grado de importancia que deben tener para el normal funcionamiento de una empresa y no generar tiempos muertos y cuellos de botella en la generación del servicio.

Tabla 30
Dimensiones de la empresa

Áreas	Dimensiones
Área administrativa	2*4m ² = 8m ²
Área de diseño y ventas	2.5*4m ² = 10m ²
Secretaria	2*1.5m ² = 3m ²
Recepción	1.5*3m ² = 4.5m ²
Baño administrativo	1*2.5m ² =2.5m ²
Suministros y materiales	5*4m ² = 20m ²
Área de producción	5*3.6m ² = 18m ²
Accesos a suministros y materiales	3*4m ² = 12m ²
Baño de producción	1*2m ² = 2m ²
total M ²	80 m ²

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

Tabla 31
Códigos de cercanía.

CODIGOS DE CERCANIA	
A	Absolutamente necesario
E	Especialmente que este cerca
I	Importante que este cerca
O	Cercanía ordinaria
U	No importante

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

Tabla 32
Razones de cercanía.

Razones por procesos	
1	Por procesos
2	Por gestión administrativa
3	Necesidad
4	Ruido
5	Higiene

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

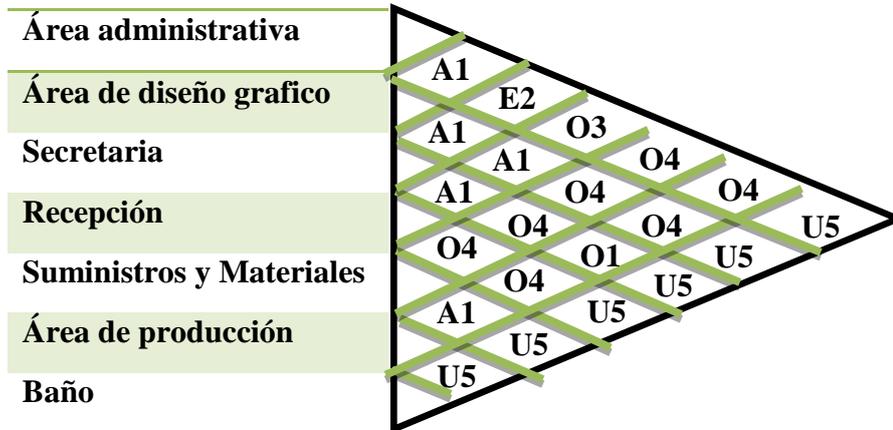


Gráfico 19
Matriz triangular
Fuente: Investigación propia.

El gráfico N.- 19 de la matriz triangula determina la razón de cercanía o distancia de una área de otra. Es importante en una empresa esta determinación porque permite la optimización de recursos y tiempo en los procesos.



Gráfico 20
Distribución de la planta
Fuente: Investigación propia.

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR NORTE.

El gráfico 20 muestra un esquema de cómo está distribuida la planta con sus respectivas dimensiones tomando en cuenta la cercanía de cada una de ellas para desarrollar las actividades de una forma correcta, ya que la producción de un producto requiere de varios procesos que deben ser cumplidos para que no generen cuellos de botella y de esa manera aumentar el rendimiento de la misma.

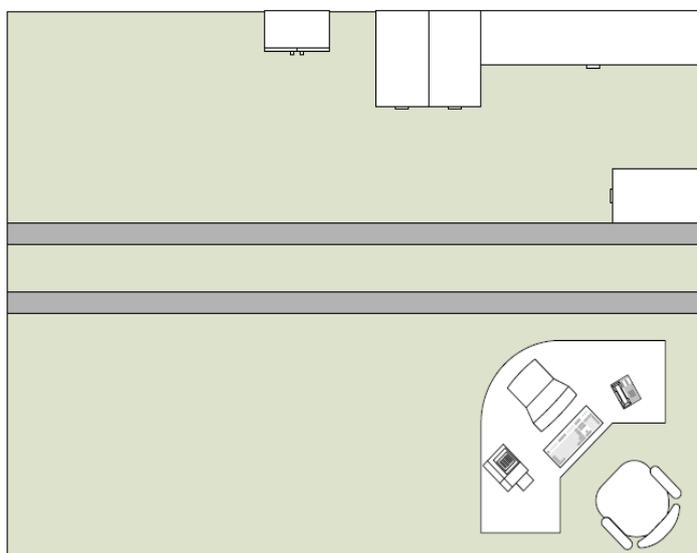


Gráfico 21
Área administrativa 2*4= 8m²
Fuente: Investigación propia.

El área administrativa es la encargada de administrar el dinero y distribuirlo de mejor manera de acuerdo a las necesidades que surgan en el transcurso de un tiempo determinado.

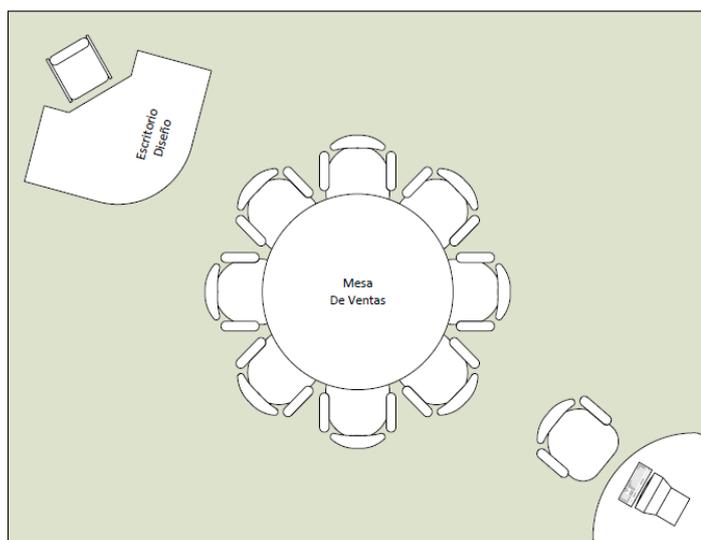


Gráfico 22
Área de diseño y ventas $2.5*4= 10m^2$
Fuente: Investigación propia.

El área de diseño y ventas cuenta de $10 m^2$ los cuales están divididos en estos dos espacios, contando con una mesa en el centro donde se reunirán los diseñadores con los clientes con el propósito de proyectar las ideas.

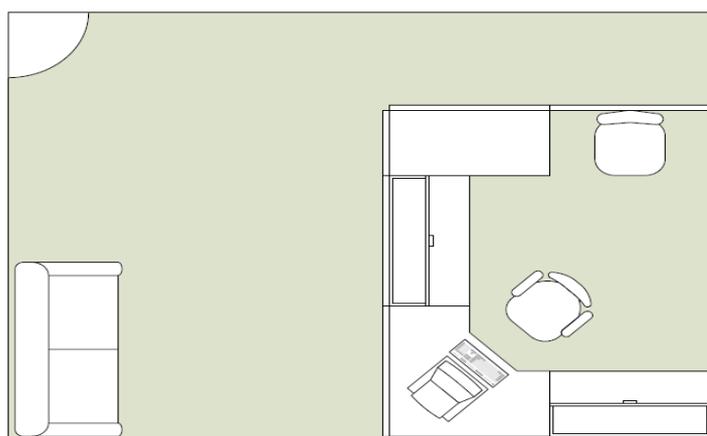


Gráfico 8
Secretaria y recepción $5*1.5= 7.5m^2$
Fuente: Investigación propia.

El área de secretaría y recepción cuenta con un espacio de 7.5m² la secretaria es la encargada de recibir a los clientes y de informar al área de diseño y ventas, de los requerimientos de los clientes y estará a disposición de lo que requiera el área financiera.

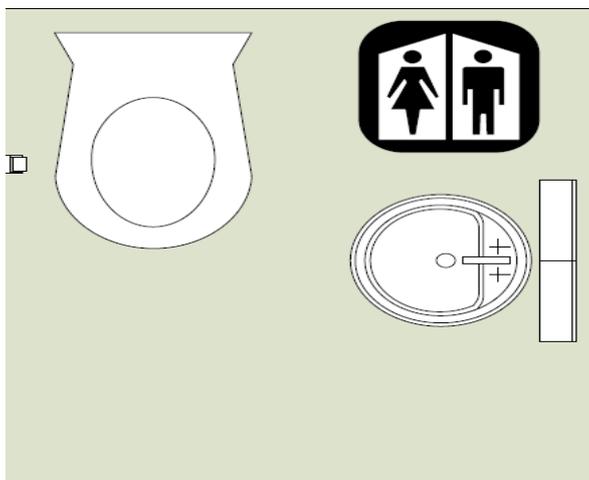


Gráfico 94
Baño administrativo 1*2= 2m²
Fuente: Investigación propia.

El baño es para uso exclusivo del personal y de los clientes.

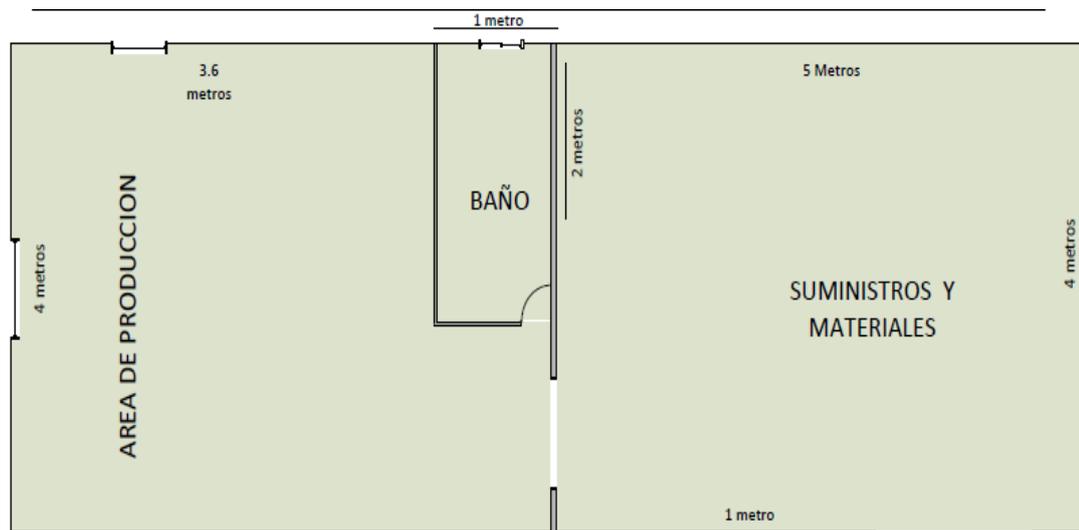


Gráfico 105
Área de suministros y materiales y producción
Fuente: Investigación propia.

Estas áreas sirven para el almacenamiento de los materiales e insumos de producción.

4.03.03. Proceso productivo

Según Gabriel Vaca Urbina “el proceso productivo es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de los insumos y se identifica como la transformación de una serie de insumos y convertirlos en productos terminado.”(2011)

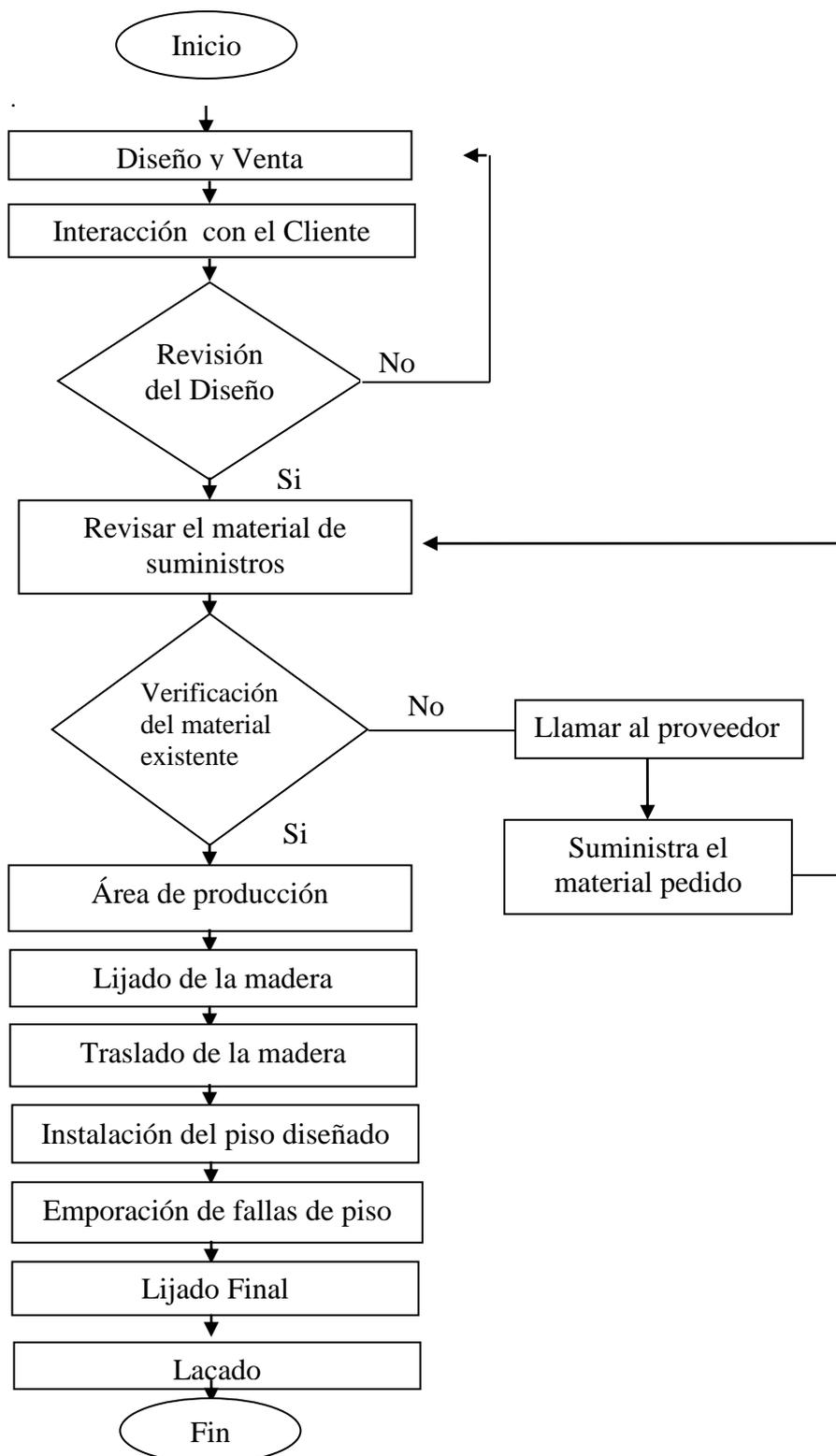


Gráfico 11

Flujo grama de procesos

Fuente: Investigación propia.

4.03.04. Determinación de maquinaria y equipos.

El presente proyecto contará con la siguiente maquinaria detallada en la tabla siguiente.

DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
ACTIVO FIJO				
<u>Maquinaria y equipos</u>				
Sierra ingleteadora DEWALD	UNIDAD	2	450	900
Sierra circular de 8/4	UNIDAD	2	300,75	601,50
Taladro percutor	UNIDAD	1	240,49	240,49
Taladro inalámbrico	UNIDAD	1	139	139
Martillo manual	UNIDAD	2	7	14
Martillo eléctrico	UNIDAD	2	80	160
Lijadora bona beld	UNIDAD	1	7500	7500
Pulidora	UNIDAD	1	229,09	229,09
Lijadora roto orbital de 5	UNIDAD	1	105,99	105,99
Compresor 3 hp	UNIDAD	1	667	667
Brocha blanca 1 1/2	UNIDAD	3	1	3
Total maquinaria y equipos			\$9720,32	\$10560,07
<u>Muebles y enseres</u>				
Escritorios	UNIDAD	4	100	400
Mesas	UNIDAD	4	60	240
Sillas	UNIDAD	10	39	390
Archivadores	UNIDAD	3	150	450
Perchas	UNIDAD	2	100	200
Total muebles y enseres			449	1680
<u>Equipos de oficina</u>				
Teléfono	Unidad	2	30	60
Calculadora	Unidad	2	15	30
Total equipos de oficina			45	90
<u>Equipos de computación</u>				
Computadora portátil	UNIDAD	1	670	670

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR NORTE.

Computadora de mesa	UNIDAD	3	525	1575
Total equipos de computación			1195	2245
TOTAL ACTIVOS FIJOS			\$11409,32	\$14575,07

Gráfico 27

Cuadro de activos

Fuente: Investigación propia.



Gráfico 28

Cortadora Ingleteadora DEWAL 10 Y 12

Fuente: Investigación propia.

Esta cortadora permite cortar la madera de forma rápida y sencilla pero lo más importante realiza diferentes cortes a escuadra, lo que permite dar forma y figuras, es fácil de transportar ideal para el presente estudio.



Gráfico 29

Circular manual.

Fuente: Investigación propia.

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR NORTE.

Esta máquina permite realizar cortes de difícil acceso su forma y su fácil manipulación hacen que esta máquina sea la que complemente a los diversos cortes e imperfecciones de la madera.



Gráfico 30
Taladro percutor.
Fuente: Investigación propia.

Esta máquina realiza diferentes orificios estos pueden ser en concreto y en madera de esa manera facilita el asentamiento de los rieles en el piso sólido.



Gráfico 31
Destornillador VVR
Fuente: Investigación propia.

Este taladro permite sujetar los rieles de madera con el concreto de esa manera otorga una mayor velocidad en los procesos siendo más eficientes en el servicio.



Gráfico 12
Martillo electrónico.
Fuente: Investigación propia.

Este martillo eléctrico facilita la unión del tabloncillo con los rieles ya que con la presión de aire inserta un clavo sin ningún inconveniente ahorrando tiempo y material en el proceso.



Gráfico 133
Lijadora BONA BELD
Fuente: Investigación propia.

Esta máquina realiza un lijado perfecto y sin contaminar el medio ambiente su alto cuidado ambiental permite que este artefacto sea ideal para brindar un servicio eficiente a los clientes.



Gráfico 144
Pulidora manual
Fuente: Investigación propia.

Esta pulidora es manual puede realizar trabajos donde la bona beld no puede ingresar debido a su tamaño y difícil manipulación.



Gráfico 15
Compresor 3hp
Fuente: Investigación propia.

Este compresor tiene un tanque de 200 litros de aire, capacidad suficiente para proveer del mismo a un soplete para añadir los diferentes aditivos a la madera de una manera fácil y rápida.

CAPÍTULO V

5. Estudio financiero.

El estudio financiero consiste en identificar los diferentes ingresos y egresos de una manera ordenada y sistemática y de esa manera medir mediante cuadros analíticos si el presente estudio es rentable o no.

5.01. Ingresos operacionales y no operacionales.

5.01.01. Ingresos operacionales.

Son los ingresos percibidos de acuerdo al giro del negocio estos ingresos deben ser calculados de manera anual para poder realizar las proyecciones establecidas.

El presente proyecto toma como referencia la capacidad instalada, la siguiente tabla de producción elaborada por diversas investigaciones a artesanos y en base a la experiencia del investigador.

Tabla 33
Capacidad de producción.

Detalle	producción semanal en	N.- semanas al mes.	Producción mensual	Año	producción anual
Duela de chanul	65	4	260	12	3120
Duela de chanulillo	65	4	260	12	3120
Duela de Ialte	65	4	220	12	2640
Duela de colorado	65	4	220	12	2640
Duela de Eucalipto	65	4	220	12	2640

Fuente: Investigación propia.

Autor: Darío Cruz.

Para instalar el número de metros considerado en la capacidad de producción determinada de acuerdo en la investigación. Se considera 2 restreles para un metro cuadrado de piso para lo cual se establece el siguiente cuadro.

Tabla 34
Restreles a utilizar para la capacidad de producción.

Detalle	65 metros semanales	260 metros mensuales	3120 metros anuales
Restreles	130	520	6240

Fuente: Capacidad de producción

Autor: Darío Cruz.

Para determinar los ingresos operacionales se consideran 3 aspectos: Materia prima directa, Mano de obra directa y Costos indirectos de fabricación por lo cual se realiza los diferentes cálculos para determinar el precio de venta al público por cada m² de piso de madera.

Tabla 35
Costo de producción de piso de chanul

Detalle	Precio del 1 m ²
Materia prima directa	\$51,50
Mano de obra directa	\$6.93
Costos indirectos de fabricación	\$4,50
Costo de producción	\$61

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

Para determinar el precio de venta al público se considera el 35% de margen de utilidad establecido en el Ecuador más el 12% del IVA.

Tabla 36
P.V.P. de piso de chanul

Detalle	Valor
Costo de producción	\$61
Margen de utilidad	1,47
P.V.P.	\$90

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

El precio de venta al público de un piso de chanul es de \$90 dólares en 1 m² de piso con este tipo de materia prima.

Tabla 37
Costo de producción de piso de chanulillo

Detalle	Costo del 1 m ²
Materia prima directa	\$39,50
Mano de obra directa	\$6.93
Costos indirectos de fabricación	\$4,50
Costo de producción	\$51
margen de utilidad	1,47
P.V.P.	\$75

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR NORTE.

El precio de venta al público de 1 m² de piso de chanulillo es de \$75 considerando el margen de utilidad establecido del 1,47%.

Tabla 38
Costo de producción de piso de Ialte

Detalle	Precio del 1 m ²
Materia prima directa	\$37,00
Mano de obra directa	\$6,93
Costos indirectos de fabricación	\$4,50
Costo de producción	\$48
margen de utilidad	1,47
P.V.P.	\$71

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

El precio de venta al público de 1 m² de piso de Ialte es de \$71 considerando el margen de utilidad establecido del 1,47%.

Tabla 39
Costo de producción de piso de Colorado

Detalle	Precio del 1 m ²
Materia prima directa	\$28,00
Mano de obra directa	\$6,93
Costos indirectos de fabricación	\$4,50
Costo de producción	\$39
margen de utilidad	1,47
P.V.P.	\$58

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

El precio de venta al público de 1 m² de piso de Ialte es de \$58 considerando el margen de utilidad establecido del 1,47%.

Tabla 40
Costo de producción de piso de Eucalipto

Detalle	Precio del 1 m ²
Materia prima directa	\$23,00
Mano de obra directa	\$6,93
Costos indirectos de fabricación	\$4,50
Costo de producción	\$34
margen de utilidad	1,47
P.V.P.	\$51

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

El precio de venta al público de 1 m² de piso de Ialte es de \$51 considerando el margen de utilidad establecido del 1,47%.

Para determinar un precio promedio de venta al público de los 5 tipos de piso se realiza una media aritmética y de esa manera establecer el valor de 1 m².

Tabla 41
Precio promedio de 1 m² de piso

Detalle	P.V.P
Chanul	\$90
Chanulillo	\$75
Ialte	\$71
Colorado	\$58
Eucalipto	\$51
TOTAL	\$345
Tipos de Pisos	5
Precio promedio	\$69

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

El precio promedio de los productos es de \$69 dólares por cada m² de piso.

Los ingresos anuales del proyecto se determinan de acuerdo al P.V.P. promedio por el número de m² a producir en un año.

Precio de venta promedio: \$69 dólares.

Unidades a producir anual: 3120 m²

Tabla 42
Ingresos anuales

Detalle	Cálculo
P.V.P. promedio	\$69
M ² anuales	3120
Ingresos anuales	\$215280

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

Los ingresos del proyecto para el 2014 son de \$215.280 dólares. La proyección de los ingresos para los 5 años de vida útil del proyecto se determina mediante la tasa de crecimiento del sector manufacturero.

Según el Banco Central del Ecuador el índice del sector manufacturero es del 3,5% para el 2013.

Tabla 43
Proyección de los ingresos

AÑOS	Ingresos anuales	Tasa de crecimiento del sector (3,5%)	Total ingresos
2015	\$ 215.280,00		\$ 223.245,36
2015	\$ 223.245,36	1,035	\$ 231.505,44
2016	\$ 231.505,44	1,035	\$ 240.071,14
2017	\$ 240.071,14	1,035	\$ 248.953,77
2018	\$ 248.953,77	1,035	\$ 258.165,06

Fuente: Banco central del Ecuador

Autor: Dario Cruz

5.01.02. Ingresos no operacionales.

El presente proyecto no cuenta con ingresos no operacionales por qué no está en marcha el estudio, es decir no genera ningún rubro establecido en un periodo de tiempo determinado.

5.02. Costos.

“Los costos son los diferentes gastos en que se incurre para la fabricación de un bien o prestación de un servicio tomando en cuenta los costos directos e indirectos y de esa manera de establecer los diferentes precios de venta.” (Rivero, 2012)

5.02.01. Costos directos.

“Son aquellos que pueden identificarse directamente con un objeto de costo, sin necesidad de ningún tipo de reparto. Los costos directos se derivan de la

existencia de determinar un costo de un producto y servicio.” (Contabilidad.com.py, 2010)

En el presente proyecto se identifica como costos directos la materia prima directa y la mano de obra directa porque es indispensable para la fabricación de un bien o la prestación de un servicio.

Tabla 44
Materia prima directa

Descripción	m2	Cantidad	Valor Unitario	Valor total	Valor semanal	Valor mensual	Valor Anual
Duela de chanul	1	3	\$16	\$49,5	\$3120	\$12480	\$149760
Duela de chanulillo	1	3	\$12,5	\$37,5	\$2437,5	\$9750	\$117000
Duela de Ialte	1	5	\$7	\$35	\$2275	\$9100	\$109200
Duela de Colorado	1	5	\$4,2	\$21	\$1365	\$5460	\$65520
Duela de Eucalipto	1	5	\$3,2	\$16	\$1040	\$4160	\$49920
Restreles	1	2	\$1	\$2	\$260	\$1040	\$12480

Fuente: Aserradero los Cipreses

Autor: Darío Cruz

En la Tabla 44 Se considera como costos directos la materia prima directa a utilizar, para el presente estudio de instalación de pisos se considera la capacidad de producción semanal, mensual y anual así como también el número de restreles a utilizar.

Tabla 45
Mano de obra directa anual.

Detalle	N .	Salario unific.	14to Sueldo	13er sueldo	IESS (12.15%)	Sueldo mensua	Sueldo anual	Precio valor hora (25 días)
Maestro	1	\$400	\$28,33	\$33	\$49	\$510	\$6123,2	\$2.55
Asistente	1	340	28,33	28	41	438	5255,72	\$2.19
Lacador	1	340	28,33	28	41	438	5255,72	\$2.19
Total sueldo	3					\$1386	\$16634,64	\$6.93

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

En el Tabla 45 indica el rol de pagos de los operarios para lo cual se considera para el cálculo el décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo y el 12,15% del IEISS.

No se consideran para el cálculo los fondos de reserva y vacaciones por que esos ítems se toman en cuenta luego de haber cumplido un año laborando en la empresa.

5.02.02. Costos indirectos.

Son todos los costos que no incurren directamente en el proceso de producción de un bien o servicio es decir los diferentes gastos en los que incurren indirectamente para la producción.

Tabla 46
Costos indirectos de fabricación

Descripción	unidad	1 M2	V. unitario	Costo de 1m2	V. mensual	V. anual
Laca monto alta resistencia	Galón	14	\$ 53	3,79	984	11811
Clavos de acero	Caja	8	3,7	0,46	120	1443
Clavos sin cabeza	Libra	20	1,8	0,09	20	238
Espuma flex	Lamina	2	0,1	0,05	11	132
Pegamento Blancola	1 litro	10	1,9	0,19	42	502
Lijas de 120	Laminas	20	2	0,10	52	624
Lija de 120	Circular	15	1	0,07	29	352
Total				4,74	1258	15102

Fuente: Investigación propia

Autor: Dario Cruz

La tabla N.- 46 indica los diferentes costos indirectos de producción para el presente proyecto de los cuales se realiza el cálculo para determinar cuál es el valor para producir 1m² de pisos de madera otorgando un total de \$4,74 para producir.

5.02.03. Gastos administrativos.

Son los gastos que tiene que ver directamente con la administración del negocio, estos contienen los diferentes pagos que se realizan al personal, suministros entre otros.

Tabla 47
Gastos administrativos

Detalle	N.	Salario unificado	14to sueldo	13er sueldo	IESS (12.15%)	Total Mensual	Sueldo Anual
Administrador	1	\$500	\$28,33	\$41,67	\$60,75	\$630,75	\$7569
Secretaria	1	\$340	\$28,33	\$28,33	\$41,31	\$437,98	\$5255,72
Total Mensual	2					\$1068,73	\$12824,72

Fuente: Investigación propia

Auto: Darío Cruz

El presente estudio está conformado por 2 trabajadores que conforman el área administrativa los cuales se les realiza el respectivo cálculo considerando los beneficios que por la ley le corresponde como el décimo cuarto, décimo tercer sueldo y el aporte al IEES. Los fondos de reserva no se toman en cuenta por que la acumulación empieza cuando el trabajador está laborando un año en la empresa de igual manera con las vacaciones.

Además se considera como otros gastos administrativos a los suministros de oficina.

Tabla 48
Otros gastos administrativos.

Detalle	Costo mensual	Costo Anual
Suministros de oficina	\$30	\$360
Servicios básicos	\$76	\$912
Arriendo	\$300	\$3600
Material de limpieza	\$20	\$240
Total otros gastos administrativos	\$426	\$5.112

Fuente: Proforma

Autor: Dario Cruz

Los gastos administrativos totales son el pago a los empleados, suministros de oficina, pago de servicios básicos, arriendo del local, generando \$1494.73 mensual y un costo anual de \$17.936.72

5.02.04. Gasto de venta.

Estos rubros son los diferentes costos que incurren en la comercialización de los bienes y servicios, es decir la manera en que se va a dar a conocer los productos del presente estudio.

Tabla 49
Otros costos de venta

Detalle	Cantidad	V.U.	Mensual	Anual
Material POP Tarjetas de presentación	50	0,15	\$ 7,50	\$ 90,00
Merchandising Gorras	10	2,00	\$ 20,00	\$ 240,00
Combustible diésel	40	1,03	\$ 41,20	\$ 494,40
Página Web			\$ 300,00	
TOTAL			\$ 368,70	\$ 824,40

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

Los costos de venta del presente proyecto hacen a un valor mensual de \$368,70 considerando la página web que es un costo que se realizara al iniciar las operaciones y un valor anual de \$824,40 sin considerar la página web.

5.02.05. Gastos financieros.

“Es el monto de financiamiento que se va a buscar para cubrir las diferentes necesidades de la empresa, estos préstamos los otorgan las diferentes entidades como son: Bancos, Cooperativa y Mutualistas a una determinada tasa de interés con un determinado de tiempo.” (Gerencia, 2010)

Tabla 50**Costos financieros**

Detalle	Valor
Entidad	Banco de la producción
Tipo de crédito	Pymes
Monto de financiamiento	\$34.560,07
Tasa de interés	11,83%
Periodos	5 años

Fuente: Investigación propia

Autor: Darío Cruz

Tabla 51**Interés a pagar del préstamo**

AÑOS	Interés del proyecto
1	\$3932,74
2	\$3272,51
3	\$2531,86
4	\$1701,01
5	\$768,95

Fuente: Amortización del capital

Autor: Darío Cruz

5.02.06. Costos Fijos y Costos Variables.

Los costos fijos son aquellos que se mantienen constantes cualquiera que sea el volumen de producción como arriendos, impuestos etc., mientras que los costos variables son los que varían proporcionalmente de acuerdo al volumen de producción.

Tabla 52**Identificación de costos fijos y variables**

N.-	DETALLE	C. Fijos	C. Variables
1	Costo de distribución		X
2	Materiales directos		X
3	mano de obra directa		X
4	Costo Administración	X	
5	Costo financiero	X	
6	Amortización diferida	X	
7	Depreciación	X	

8	Impuestos y patentes	X	
9	Materiales indirectos	X	
10	Mano de obra indirecta	X	
11	Gastos generales	X	

Fuente: Investigación propia

Autor: Darío Cruz

Tabla 53
Costos fijos y variables

DETALLE	COSTOS FIJOS Y VARIABLES				
	1	2	3	4	5
COSTOS TOTALES (a+b)	\$ 183.669,23	\$187.510,96	\$191.393,82	\$194.562,97	\$ 98.507,46
a) COSTOS FIJOS	\$ 34.266,81	\$ 34.074,67	\$ 33.814,75	\$ 32.729,27	\$ 32.304,26
Gasto administrativo	\$ 12.824,72	\$ 13.170,99	\$ 13.526,60	\$ 13.891,82	\$ 14.266,90
Servicios Básicos	\$ 912,00	\$ 936,62	\$ 961,91	\$ 987,88	\$ 1.014,56
Arriendos	\$ 3.600,00	\$ 3.697,20	\$ 3.797,02	\$ 3.899,54	\$ 4.004,83
Depreciaciones	\$ 12.814,35	\$ 12.814,35	\$ 12.814,35	\$ 12.066,01	\$ 12.066,01
Amortizaciones de Inversión Diferida	\$ 183,00	\$ 183,00	\$ 183,00	\$ 183,00	\$ 183,00
Costo Financiero	\$ 3.932,74	\$ 3.272,51	\$ 2.531,86	\$ 1.701,01	\$ 768,95
b) COSTOS VARIABLES	\$ 149.402,42	\$153.436,28	\$157.579,06	\$ 161.833,70	\$166.203,21
Publicidad	\$ 330,00	\$ 338,91	\$ 348,06	\$ 357,46	\$ 367,11
Materia prima directa	\$ 117.000,00	\$120.159,00	\$123.403,29	\$ 126.735,18	\$130.157,03
Materia prima indirecta	\$ 16.634,64	\$ 17.083,78	\$ 17.545,04	\$ 18.018,75	\$ 18.505,26
Costos indirectos de fabricación	\$ 14.343,38	\$ 14.730,65	\$ 15.128,38	\$ 15.536,84	\$ 15.956,34
Suministros de oficina	\$ 360,00	\$ 369,72	\$ 379,70	\$ 389,95	\$ 400,48
Material de limpieza	\$ 240,00	\$ 246,48	\$ 253,13	\$ 259,97	\$ 266,99
Combustibles y Lubricantes	\$ 494,40	\$ 507,75	\$ 521,46	\$ 535,54	\$ 550,00

Fuente: Investigación propia.

Autor: Darío Cruz

Los costos fijos para el presente estudio ascienden a \$34.266,81 para el primer año de vida útil del proyecto y los costos fijos son de \$149.402,42 generando una diferencia de \$115.135,61 entre costos fijos y costos variables.

5.03. Inversiones del proyecto.

Las inversiones del proyecto es el efectivo probable a utilizar en un periodo determinado para cubrir los diferentes costos y gastos en los que incurra el proyecto.

5.03.01. Inversión fija.

5.03.01.01. Activos Fijos.

Los activos fijos son los que no varían durante el desarrollo de la empresa, es decir aquellos que pertenecen en el negocio durante la producción o prestación de un servicio en este caso de instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela.

5.03.01.02. Activos nominales (diferido).

Comprende todos los activos intangibles de la empresa, que están perfectamente definidos en las leyes impositivas de un país.

Para el presente proyecto se considera como activos diferidos el estudio de factibilidad y los gastos de constitución de la empresa.

Tabla 54**Activos diferidos**

ACTIVOS DIFERIDOS	VALOR
Gastos de Estudio Factibilidad	\$200
Gastos de constitución	\$715
TOTAL	\$ 915

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

5.03.02. Capital de trabajo.

“El capital de trabajo es un fondo económico que utiliza la empresa para seguir reinvertiendo y logrando ingresos para así mantener la operación corriente del negocio.” (Contabilidad, 2012)

Para el presente proyecto se considera como capital de trabajo 2 meses de producción de la empresa. Para la materia prima directa se determinó una media para un mes de trabajo y para el segundo mes cubrirá un 50% del primer mes, de igual manera se realiza los CIF.

Tabla 55**Capital de trabajo**

CAPITAL DE TRABAJO	MES 1	MES2	TOTAL
Mano de Obra directa	\$ 1.386,22	\$ 1.386,22	\$ 2.772,44
Mano de obra indirecta	\$ 1.068,73	\$ 1.068,73	\$ 2.137,45
Otros gastos administrativos	\$ 426,00	\$ 426,00	\$ 852,00
Arriendo prepago	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 600,00
Garantía pre pagada	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 300,00
Otros gastos ventas	\$ 368,70	\$ 68,70	\$ 437,40
Materia prima directa promedio	\$ 9.750,00	\$ 4.875,00	\$ 14.625,00
CIF	\$ 1.195,28	\$ 1.195,28	\$ 2.390,56
Total capital de trabajo			\$ 24.114,86

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz

Para el presente proyecto se considera 2 meses de trabajo cuyos valores ascienden a \$24.114,86 para cubrir los gastos para el inicio de las operaciones.

5.03.03. Fuentes de financiamiento y uso de fondos.

Es el detalle global de la inversión tanto en activos fijos, diferidos y capital de trabajo del proyecto de la misma manera se determina si es capital propio o se busca una fuente de financiamiento.

Tabla 56
Inversión del proyecto fuentes y usos

Nº	DETALLE	TOTAL	APORTE PERSONAL	FINANCIAMIENTO
1	INVERSIÓN (a+b)	\$ 39.490,07	\$ 4.930,00	\$ 34.560,07
a	INVERSIÓN FIJA (a)	\$ 38.575,07	\$ 4.015,00	\$ 34.560,07
1	Vehículo de trabajo	\$ 24.000,00		\$ 24.000,00
2	Maquinaria y equipos	\$ 10.560,07		\$ 10.560,07
3	Muebles y Enseres	\$ 1.680,00	\$ 1.680,00	
4	Equipo de computación	\$ 2.245,00	\$ 2.245,00	
5	Equipo de oficina	\$ 90,00	\$ 90,00	
b	INVERSIÓN DIFERIDA (b)	\$ 915,00	\$ 915,00	\$ 0,00
1	Gastos de Estudio Factibilidad	\$ 200,00	\$ 200,00	
2	Gastos de constitución	\$ 715,00	\$ 715,00	
2	CAPITAL DE TRABAJO	\$ 24.114,86	\$ 24.114,86	\$ 0,00
1	Mano de obra directa	\$ 2.772,44	\$ 2.772,44	
2	Mano de obra indirecta	\$ 2.137,45	\$ 2.137,45	
3	Otros gastos administrativos	\$ 852,00	\$ 852,00	
4	Arriendo pre pagado	\$ 600,00	\$ 600,00	
5	Garantía pre pagada	\$ 300,00	\$ 300,00	
6	Materia prima directa	\$ 14.625,00	\$ 14.625,00	
7	costos indirectos de fabricación	\$ 2.390,56	\$ 2.390,56	
8	otros gastos de venta	\$ 437,40	\$ 437,40	
	INVERSIÓN TOTAL (1+2)	\$ 63.604,93	\$ 29.044,86	\$ 34.560,07

Fuente: Investigación propia

Autor: Dario Cruz

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR NORTE.

La inversión del proyecto es de \$63.604.93 considerando un aporte propio de \$29.044.86 y un financiamiento de \$345.60.07 para el presente proyecto de diseño e instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela.

5.03.04. Amortización de los financiamientos (tabla de amortización).

“La amortización financiera es el reintegro de un capital propio o ajeno, habitualmente distribuyendo pagos en un determinado tiempo. Suele ser el producto de una prestación única.” (Expansiòn.com)

Para el presente proyectos se realiza la tabla de amortización por el método de cuotas fijas con una tasa de interes del 11,83% anual para 5 años.

Tabla 57
Tasa de interés

DEUDA	\$ 34.560,07		
TASA INTERES	5,92%	SEMESTRALES	11.83% ANUAL
Nº CUOTAS	10	SEMESTRALES	5 AÑOS PAGOS SEMESTRALES

Fuente: Investigación propia

Autor: Dario Cruz

Tabla 58
Tabla de amortización del capital

Nº CUOTAS	PRESTAMO	CAPITAL PAGADO	INTERÉS	CUOTA DE PAGO	SALDO INSOLUTO
0					\$34.560,07
1	\$ 34.560,07	\$ 2.632,49	\$ 2.044,23	\$ 4.676,71	\$ 31.927,58
2	\$ 31.927,58	\$ 2.788,20	\$ 1.888,52	\$ 4.676,71	\$ 29.139,39
3	\$ 29.139,39	\$ 2.953,12	\$ 1.723,59	\$ 4.676,71	\$ 26.186,26
4	\$ 26.186,26	\$ 3.127,80	\$ 1.548,92	\$ 4.676,71	\$ 23.058,47
5	\$ 23.058,47	\$ 3.312,81	\$ 1.363,91	\$ 4.676,71	\$ 19.745,66
6	\$ 19.745,66	\$ 3.508,76	\$ 1.167,96	\$ 4.676,71	\$ 16.236,90
7	\$ 16.236,90	\$ 3.716,30	\$ 960,41	\$ 4.676,71	\$ 12.520,60
8	\$ 12.520,60	\$ 3.936,12	\$ 740,59	\$ 4.676,71	\$ 8.584,48
9	\$ 8.584,48	\$ 4.168,94	\$ 507,77	\$ 4.676,71	\$ 4.415,54
10	\$ 4.415,54	\$ 4.415,54	\$ 261,18	\$ 4.676,71	\$ 0,00

Fuente: Investigación propia

Autor: Dario Cruz

En la tabla 58 de amortización da como resultado 10 cuotas de \$4.676,71 para que el saldo insoluto quede en cero luego de haber transcurrió los 5 años.

5.03.05. Depreciaciones (tabla de depreciación).

Las depreciaciones es el desgaste que sufren los activos debido al uso que se le da en la producción de un bien o servicio.

El cálculo de depreciación de los activos del estudio considerando la vida útil del proyecto es decir 5 años.

Tabla 59
Depreciación de activos.

Activo	Valor de compra	Vida útil del proyecto	2015	2016	2017	2018	2019
Vehículo de trabajo	\$24.000	5	\$ 4.800,00	\$ 4.800	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
Maquinaria y equipos	\$10.560	5	\$ 2.112,01	\$ 2.112	\$ 2.112,01	\$ 2.112,01	\$ 2.112,01
Muebles y Enseres	\$1.680	5	\$ 336,00	\$ 336,00	\$ 336,00	\$ 336,00	\$ 336,00
Equipo de computación	\$2.245	3	\$ 748,33	\$ 748,33	\$ 748,33	\$ -	\$ -
Equipo de oficina	\$ 90,00	5	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 18,00

Fuente: Inversiones usos y fuentes.

Autor: Dario Cruz

La depreciación de los activos de la empresa se los realiza mediante la vida útil del proyecto no se considera la depreciación contable, mediante el método de línea recta.

5.03.06. Proyección de costos y gastos.

Los costos de producción son los que influyen de una manera directa en el proceso de producción para lo cual se toma como referencia la tasa de inflación del 2013 que es del 2,7%.

Tabla 60
Proyección de costos de producción

Detalle	% de proyección	2015	2016	2017	2018	2019
Mano de obra directa	1,027	\$ 16.634,64	\$ 17.083,78	\$ 17.545,04	\$ 18.018,75	\$ 18.505,26
Materia prima directa	1,027	\$ 117.000,00	\$ 120.159,00	\$ 123.403,29	\$ 126.735,18	\$ 130.157,03
Costos indirectos de fabricación	1,027	\$ 14.343,38	\$ 14.730,65	\$ 15.128,38	\$ 15.536,84	\$ 15.956,34
Total costo producción		\$ 147.978,02	\$ 151.973,43	\$ 156.076,71	\$ 160.290,78	\$ 164.618,63

Fuente: Costos de producción.

Autor: Dario Cruz.

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR NORTE.

Los gastos administrativos son los que infieren de una manera indirecta en el proceso de producción para lo cual se toma como referencia la tasa de inflación del 2013.

Tabla 61
Proyección de gastos administrativos

Detalle	% de proyección	2015	2016	2017	2018	2019
Gasto de personal administrativo	1,027	\$12.824,72	\$13.170,99	\$13.526,60	\$13.891,82	\$14.266,90
total sueldo		\$ 12.824,72	\$ 13.170,99	\$ 13.526,60	\$ 13.891,82	\$14.266,90
otros gastos administrativos						
Suministros de oficina	1,027	\$ 360,00	\$ 369,72	\$ 379,70	\$ 389,95	\$ 400,48
Servicios básicos	1,027	\$ 912,00	\$ 936,62	\$ 961,91	\$ 987,88	\$ 1.014,56
Arriendo	1,027	\$ 3.600,00	\$ 3.697,20	\$ 3.797,02	\$ 3.899,54	\$ 4.004,83
Material de limpieza	1,027	\$ 240,00	\$ 246,48	\$ 253,13	\$ 259,97	\$ 266,99
total otros gastos administrativos		\$ 5.112,00	\$ 5.250,02	\$ 5.391,77	\$ 5.537,35	\$ 5.686,86
total gasto administrativo		\$ 17.936,72	\$ 18.421,01	\$18.918,38	\$19.429,17	\$19.953,76

Fuente: Gastos administrativos

Autor: Dario Cruz

Los gastos de venta están determinados por los recursos que se van a utilizar para dar a conocer el servicio, estos pueden ser tarjetas de presentación, entre otros se toma como referencia la tasa de inflación del 2013 del 2,7%.

Tabla 62
Proyección de gastos de venta

otros gastos de venta	%	2015	2016	2017	2018	2019
Material pop Tarjetas de presentación	1,027	\$ 90,00	\$ 92,43	\$ 94,93	\$ 97,49	\$ 100,12
Merchandising Gorras	1,027	\$ 240,00	\$ 246,48	\$ 253,13	\$ 259,97	\$ 266,99
Combustible diésel	1,027	\$ 494,40	\$ 507,75	\$ 521,46	\$ 535,54	\$ 550,00
Mantenimiento vehículo	1,027	\$ 400,00	\$ 410,80	\$ 421,89	\$ 433,28	\$ 444,98
Mantenimiento equipo de computación	1,027	\$ 200,00	\$ 205,40	\$ 210,95	\$ 216,64	\$ 222,49
Total otros gastos de venta		\$ 1.424,40	\$ 1.462,86	\$ 1.502,36	\$ 1.542,92	\$ 1.584,58

Fuente: Gastos de venta.

Autor: Dario Cruz

5.03.07. Estado de situación inicial.

El estado de situación inicial refleja los diferentes costos en activos corrientes, fijos, diferido etc. de igual manera refleja el pasivo y patrimonio del presente proyecto generando una igualdad de los activos y el pasivo más el patrimonio.

Tabla 63 Estado de situación inicial.

Empresa "Promadera"			
Estado de situación inicial			
Activo		Pasivos	
Activo corriente		Pasivo corriente	
Banco	\$ 14644,93	Cuentas por pagar	\$ -
Total activo corriente	\$ 24.314,86	No corriente	\$
Activo fijo		Créditos bancarios a l/p	\$ 34.560,07
Vehículo	\$ 24.000,00	Total pasivo corriente	\$ 34.560,07
Maquinaria y equipos	\$ 10.560,07	Patrimonio	\$
Muebles y Enseres	\$ 1.680,00	Capital	\$ 19.374,93
Equipo de computación	\$ 2.245,00		
Equipo de oficina	\$ 90,00		
Total activo fijo	\$ 38.575,07		
Activo diferido			
Gastos de constitución			
Estudio de factibilidad	\$ 200,00		
Total activo diferido	\$ 715,00		
Total activo	\$ 53.935,00	Total Pasivo + Patrimonio	\$ 53.935,00
	Gerente		Contador

Fuente: Cuadro de inversiones

Autor: Dario Cruz

5.03.08. Estado de resultados proyectado (5 años).

Los estados de resultados son también conocidos como el estado de pérdidas y ganancia, es un documento que detalla los diferentes ingresos y egresos que puede tener una empresa en un periodo determinado generalmente un año, de esa manera se puede encontrar cual será la utilidad que se obtendrá en ese periodo.

Tabla 64
Estado de resultados proyectado

	Detalle	2015	2016	2017	2018	2019
	Ventas	\$215.280,00	\$ 223.245,36	\$231.505,44	\$240.071,14	\$248.953,77
-	Costo de producción	\$(147.978,02)	\$(151.973,43)	\$(156.076,71)	\$(160.290,78)	\$(164.618,63)
=	Utilidad bruta en ventas	\$ 67.301,98	\$71.271,93	\$ 75.428,73	\$79.780,36	\$ 84.335,14
-	Gastos administrativos	\$(17.936,72)	\$(18.421,01)	\$(18.918,38)	\$(19.429,17)	\$(19.953,76)
-	gastos de venta	\$(1.424,40)	\$(1.462,86)	\$(1.502,36)	\$(1.542,92)	\$(1.584,58)
-	Depreciaciones	\$(12.814,35)	\$(12.814,35)	\$(12.814,35)	\$(12.066,01)	\$(12.066,01)
-	Amortización del diferido	\$(183,00)	\$(183,00)	\$(183,00)	\$(183,00)	\$(183,00)
-	Gasto financiero	\$(3.932,74)	\$(3.272,51)	\$(2.531,86)	\$(1.701,01)	\$(768,95)
	Utilidad antes de impuestos	\$31.010,77	\$ 35.118,20	\$39.478,78	\$44.858,25	\$49.778,84
-	15% Part. Trabajadores	\$(4.651,62)	\$(5.267,73)	\$(5.921,82)	\$(6.728,74)	\$(7.466,83)
=	Utilidad A.I.R	\$26.359,15	\$29.850,47	\$ 33.556,97	\$38.129,51	\$ 42.312,01
-	22% Impuesto a la renta	\$5.799,01	\$ 6.567,10	\$ 7.382,53	\$ 8.388,49	\$ 9.308,64
=	Utilidad neta del ejercicio	\$ 20.560,14	\$ 23.283,37	\$ 26.174,43	\$29.741,02	\$33.003,37

Fuente: Proyección de costos y gastos

Autor: Dario Cruz

5.03.09. Flujo de caja

Según el Consejo Técnico de la Contaduría, se entiende que el flujo de efectivo “es un estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las

actividades de operación, inversión y financiación. Para el efecto debe determinarse el cambio en las diferentes partidas del balance general que incide en el efectivo.”

(2011)

Tabla 65
Flujo de caja proyectado

	(2014) Año base	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas		\$215.280,00	\$223.245,36	\$231.505,44	\$240.071,14	\$ 248.953,77
- Costo de producción		\$(147.978,02)	\$(151.973,43)	\$(156.076,71)	\$(160.290,78)	\$(164.618,63)
= Utilidad bruta en ventas		\$ 67.301,98	\$ 71.271,93	\$ 75.428,73	\$79.780,36	\$ 84.335,14
- Gastos administrativos		\$ (17.936,72)	\$(18.421,01)	\$(18.918,38)	\$(19.429,17)	\$(19.953,76)
- gastos de venta		\$ (1.424,40)	\$(1.462,86)	\$(1.502,36)	\$(1.542,92)	\$(1.584,58)
- Depreciaciones		\$(12.814,35)	\$(12.814,35)	\$(12.814,35)	\$(12.066,01)	\$(12.066,01)
- Amortización del diferido		\$ (183,00)	\$(183,00)	\$ (183,00)	\$(183,00)	\$ (183,00)
- Gasto financiero		\$ (3.932,74)	\$(3.272,51)	\$ (2.531,86)	\$ (1.701,01)	\$ (768,95)
Utilidad antes de impuestos		\$ 31.010,77	\$ 35.118,20	\$ 39.478,78	\$ 44.858,25	\$ 49.778,84
- 15% Part. Trabajadores		\$(4.651,62)	\$(5.267,73)	\$(5.921,82)	\$(6.728,74)	\$ (7.466,83)
= Utilidad A.I.R		\$ 26.359,15	\$29.850,47	\$ 33.556,97	\$38.129,51	\$ 42.312,01
- 22% Impuesto a la renta		\$ 5.799,01	\$ 6.567,10	\$ 7.382,53	\$ 8.388,49	\$ 9.308,64
= Utilidad neta del ejercicio		\$20.560,14	\$23.283,37	\$26.174,43	\$29.741,02	\$ 33.003,37
+ Depreciaciones		\$12814,35	\$12814,35	\$12814,35	\$12066,01	\$12066,01
+ Amortizaciones del diferido		\$ 183,00	\$ 183,00	\$ 183,00	\$ 183,00	\$ 183,00
- Amortización de la deuda		\$(6.912,01)	\$(6.912,01)	\$(6.912,01)	\$(6.912,01)	\$(6.912,01)
- Inversión inicial	-63604,93					
+ Préstamo	34560,07					
+ Arriendo pre pagado						\$600,00
+ valor de desecho						0
= Flujo de caja del periodo	-29044,86	\$ 26.645,47	\$29.368,70	\$32.259,77	\$35.078,02	\$38.940,37

Fuente: Investigación propia.

Autor: Dario Cruz.

Los flujos de efectivo para el primer el 2015 es de \$26.645.47 resultado positivo para el proyecto porque es el resultado final después de haber descontado los

costos gastos e impuestos para los flujos de efectivo se suma las depreciaciones y amortizaciones del diferido y se resta la amortización financiera.

5.04. Evaluación.

La evaluación financiera tiene la finalidad de determinar si el proyecto es viable o no es decir se analizan los diferentes factores y así obtener la situación real de una empresa.

5.04.01. Tasa de descuento.

“La tasa de descuento se utiliza para actualizar los flujos de de ingresos y costos futuros del proyecto de inversión, con el fin de expresar el valor monetario de esos flujos en un periodo determinado.” (Eco-finanzas, 2012)

Tabla 66
TMAR

	Cálculo de la TMAR	%
+	Tasa activa	10,21%
+	Tasa pasiva	4,53%
=	TMAR	14,74%

Fuente: Tasa de interés.

Autor: Dario Cruz.

La TMAR o tasa de descuento es el 14,74% considerando la tasa activa empresarial del 10.21% y la tasa pasiva del 4,53% la sumatoria de estas dos genera la tasa de descuento del proyecto del 14,74%

5.04.02. VAN.

“El VAN es un indicador Financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial obtendrá un margen de rentabilidad.” (Agroproyectos, 2011)

Fórmula para calcular el VAN.

$$VAN = \sum_{i=0}^n \frac{F_i}{(1+r)^n}$$

Tabla 67
Valor actual neto

cálculo del van	
TMAR	14,74%
Inversión	-63604,93
Flujos de caja	\$ 26.645,47
	\$ 29.368,70
	\$ 32.259,77
	\$ 35.078,02
	\$ 38.940,37
VAN	\$ 37.563,25

Fuente: Flujos de efectivo

Autor: Dario Cruz

El VAN mide la viabilidad del proyecto que puede tener, este método es para conocer que tan viable es un proyecto considerando los flujos de efectivo y restando la inversión inicial, para “Promadera” el VAN es de \$37.563,25 dólares.

5.04.03. TIR.

“La tasa interna de retorno es el promedio anual de los rendimientos generados por una inversión en un número específico de años desde la realización de la inversión, se considera los flujos de efectivo netos que es el resultado de los ingresos y costos proyectados.” (Campo J. I., 2010)

Tabla 68
Tasa interna de retorno

Cálculo de la TIR	
inversión	-63604,93
AÑO 1	\$ 26.645,47
AÑO 2	\$ 29.368,70
AÑO 3	\$ 32.259,77
AÑO 4	\$ 35.078,02
AÑO 5	\$ 38.940,37
TIR	38,7%

Fuente: Flujos de efectivo
Autor: Dario Cruz

Análisis.- En la tabla 68 se puede notar que el TIR es de 38,7% lo cual comparando con la TMAR del 14,73% se obtiene un resultado positivo para el presente proyecto.

5.04.04. PRI (Periodo de recuperación de la inversión).

“Mide en cuanto tiempo se recuperara el total de la inversión a valor presente, es decir, nos revela la fecha en la cual se cubre la inversión en años, meses y días.”

(Itson, 2012)

Tabla 69
Periodo de la recuperación de la inversión

Años	Flujos de efectivo	Factor de actualización	Flujos actualizados	Flujos acumulados	Periodo de recuperación
1	\$26.645,47	0,872	\$23222,48	\$23.222,48	
2	\$29.368,70	0,760	\$22307,71	\$45.530,19	
3	\$32.259,77	0,662	\$21355,84		\$18.074,73
4	\$35.078,02	0,577	\$20238,38		\$10,16
5	\$ 38.940,37	0,503	\$19580,59		4,8

Fuente: Flujos de efectivo

Autor: Dario Cruz

El periodo de la inversión del presente proyecto es de 2 años 10 meses y 5 días, es decir el proyecto es factible porque después de ese tiempo se podrá obtener un margen de rentabilidad.

5.04.05. RBC (Relación costo beneficio).

“La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultados proyectado y de esa manera determinar cuáles son los benéficos por cada dólar invertido en el proyecto.” (PYMES-FUTURO, 2012)

RCB= Flujos efectivos actualizados
Inversión

Tabla 70
Relación costo beneficio

Años	Flujos actualizados
2015	\$23.222,48
2016	\$22.307,71
2017	\$21.355,84
2018	\$20.238,38
2019	\$19.580,59
Total	\$106.705,00
Inversión	63.604,93
RCB	1,68

Fuente: Periodo de recuperación
 Autor: Dario Cruz

La relación costo benéfico es de \$1,68 es decir que por cada dólar invertido se obtendrá 68 ctvs. de un margen de utilidad.

5.04.06. Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio determina el nivel de producción y venta mínima que debe generar la microempresa para no tener pérdida ni ganancia pero que aun así se pueda cubrir los costos.

Fórmula del punto de equilibrio.

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{ventas}}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\$ 34.266,81}{1 - \frac{\$ 149.402,42}{\$ 215.280,00}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\$34.266,81}{1 - 0,693991169}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\$34.266,81}{0,306008831}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \$111.979,81$$

Comprobación del punto del punto de equilibrio.

Tabla 71
Comprobación del punto de equilibrio

Detalle	Valor
Ingresos por ventas	\$ 111.979,82
Menos costos variable \$111.979,82*0,69	\$ 77.713,00
Margen de contribución	\$ 34.266,81
Menos costo fijo	\$ 34.266,81

Fuente: Punto de equilibrio

Autor: Dario Cruz

Para determinar el número de m² A instalar para cubrir los costos para el presente proyecto se determina mediante una regla de tres, entonces el cálculo es el siguiente.

Ventas _____	<u>Punto de equilibrio</u>
N.- Unidades	X

<u>\$215.280,00</u>	<u>\$111.979,82</u>
3120	X

<u>\$349.377.026,22</u>
\$215.280,00

Unidades a producir es de 1623 m² para cubrir los diferentes costos en los que incurra el proyecto.

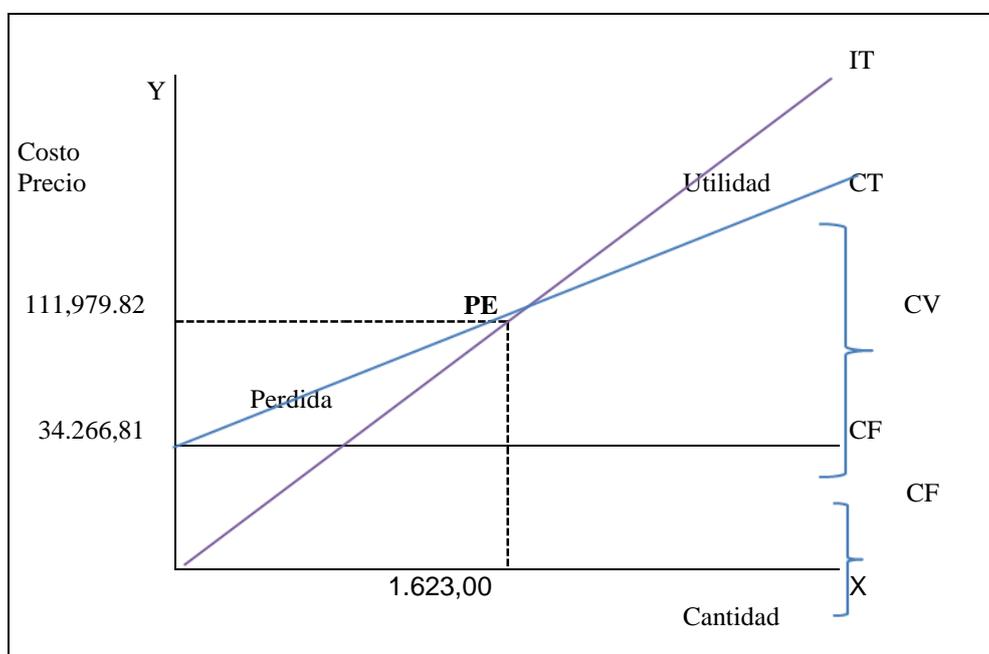


Gráfico 3616

Punto de equilibrio

Fuente: Costos fijos y variable

Análisis: De acuerdo al gráfico 37 del punto de equilibrio indica que con ventas de \$112,764.10 dólares para no tener pérdida ni utilidad en el ejercicio y poder solventar los diferentes gastos en los que incurra el proyecto.

5.04.07. Análisis de índices financieros.

El análisis financiero es la relación que establece los estados financieros, para de esa manera facilitar su análisis y su interpretación a continuación se detallan los índices más importantes para el análisis financiero.

ROE.- Es el índice de rentabilidad más significativo, ya que mide el rendimiento que la empresa está obteniendo de sus fondos propios, es decir los fondos que los accionistas tienen invertido en la empresa. (Edufinet, 2013)

Fórmula del ROE.

$$\text{ROE} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO}}$$

$$\text{ROE} = \frac{20560,14}{19374,93}$$

$$\text{ROE} = 1,06$$

$$\text{ROE} = 6\text{ctv.}$$

El ROE como podemos observar en el cálculo del ROE se obtendrá 6 centavos de rentabilidad sobre el patrimonio.

ROA.- El índice de retorno sobre los activos (ROA) mide la rentabilidad de una empresa con respecto a los activos que posee. El Roa da una idea de cuan eficiente es una empresa en el uso de sus activos para generar utilidades.

Fórmula para el ROA.-

ROA.- $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$

ROA.- $\frac{20560,13}{53934,99}$

ROA.- 0,3812%

ROA.- 38.12%

Análisis.- El Roe es del 38,12%, es decir, este porcentaje es lo que utiliza la empresa del total de sus activos para la generación de utilidades.

ROI. Es un valor que mide el rendimiento de una inversión, para evaluar que tan eficiente es el gasto que se está realizando.

Fórmula para el cálculo.

ROI.- Beneficio obtenido

Inversión

ROI.- 20560,13

63604,93

ROI.- $0,3232 \cdot 100$

ROI.- 32,32%

Análisis.- Como se puede observar en el cálculo anterior se entiende que se están realizando gastos del 32,32% para poder cubrir los gastos.

CAPÍTULO VI

6.01. Impacto ambiental.

Los principales impactos ambientales negativos que este tipo de servicio provocará se relacionan con la tala indiscriminada de los bosques y la contaminación atmosférica, porque mientras más demanda exista el hombre va a talar más bosques y por ende de esa manera se está contaminando la atmosfera directamente.

La tala indiscriminada de bosques es uno de los factores ambientales más explotados por el hombre para poder subsistir en la sociedad.

Con el objetivo de minimizar todos estos efectos negativos en el ambiente la empresa "Promadera" a decidió utilizar máquinas con una mayor tecnología, de esta forma se reducirán los desperdicios de la materia prima optimizando a un 100% los recursos tanto materiales como humanos.

6.02. Impacto económico.

La empresa "Promadera" con el servicio de diseño e instalación de pisos y paredes en tablón y media duela, ubicada en el Sector Norte del Distrito Metropolitano de Quito. Tiene un impacto positivo en el aspecto económico ya que por el hecho de estar en un sector que tiene un gran desarrollo en el campo de la construcción tendrá gran demanda y por consecuencia el desarrollo económico de su habitantes se verá incrementado, porque sus habitantes serán beneficiados por el desarrollo de actividades productivas involucradas en este tipo de negocio.

6.03. Impacto productivo.

"Promadera" tiene gran impacto en el campo productivo ya que es un servicio que requiere de otros sectores de la producción para su ejecución, la generación de fuentes de empleo para el sector contribuye directamente al desarrollo del país.

El campo productivo se ve afectado por la competitividad, la inestabilidad del marco regulatorio en materia ambiental y la insuficiente fiscalización por parte de las autoridades en la explotación de la materia prima produciendo incertidumbre jurídica y técnica, ya que estos acontecimientos pueden influir directamente en los costos del servicio

6.04. Impacto social.

Los impactos sociales potenciales incluyen:

- La restricción del acceso a los recursos (por ejemplo, las áreas tradicionales de pastoreo, y cultivo, recursos acuáticos, productos forestales);
- El desplazamiento de la población; y,
- Los trastornos sociales.

Para evitarlos o atenuarlos “Promadera” considera necesario e imprescindibles trabajar con proveedores registrados y legalmente constituidos que estén ejerciendo sus actividades apegados a las normas y políticas del país.

“Promadera” apoyará a las empresas proveedoras para introducir prácticas agrícolas más eficientes al área, crear mercados para los productos y dar trabajo a la gente local. De esta forma se pretende mitigar potencialmente el desplazamiento de la población y por ende los trastornos sociales causados por este fenómeno. Sin embargo, no todos los efectos son necesariamente negativos, con el ingreso de nuevas industrias se fortalecerá las economías familiares.

CAPÍTULO VII

7.01. Conclusiones.

- En el estudio realizado “PROMADERA” busca el cuidado ambiental utilizando herramientas más avanzadas que reducen la contaminación y optimizan los recursos naturales que se utilizan en la preparación de los pisos de madera, se cumple el objetivo n.- 7 del Plan Nacional del Buen Vivir.
- En el estudio financiero se determinó la TIR del 38.7% lo cual es positivo para el proyecto porque la tasa interna de retorno es mayor a la tasa de descuento.
- La relación costos beneficio de PROMADERA es de 68 ctvs. por cada dólar invertido es decir es un indicador positivo porque se va a obtener ese margen de rentabilidad.

7.02. Recomendaciones.

- Que en el Ecuador los empresarios acepten a la tecnología como un parámetro positivo para el desarrollo de las industrias ya que con el cambio

de la Matriz Productiva las empresas ecuatorianas deben ser más competitivas y desarrolladas.

- Que se utilicen al máximo los recursos para la generación de productos de calidad y no exista desperdicios de materia prima en la generación de los mismos.
- Que se generen fuentes de empleo sostenibles para la reducción del desempleo en el Ecuador y de esa manera disminuir la pobreza, la delincuencia y la mendicidad que afecta al Ecuador.

NETGRAFIA

ACOSTA, A. (2002 Pag 272). *Breve Historia Economica del Ecuador*. Quito:

Corporacion Editoria Nacional Quito.

Agroproyectos. (2011). *Valor actual neto*. Obtenido de

<http://www.agroproyectos.org/2011/10/que-es-y-como-se-calcula-el-van.html>

AulaFáci.coml. (2013). *Competidores*. Obtenido de

<http://www.aulafacil.com/planesnegocio/Lecc-9.htm>

Campo, J. I. (2010). *Expansión.com*. Recuperado el 2014, de www.expansion.com:

<http://www.expansion.com/diccionario-economico/tasa-interna-de-retorno-o-rentabilidad-tir.html>

Contabilidad.com.py. (06 de 09 de 2010). *Costos directos de fabricación*. Obtenido

de http://www.contabilidad.com.py/articulos_73_costos-directos-e-indirectos.html

Definición.de. (2013). *Competencia directa y competencia indirecta*. Obtenido de

<http://definicion.de/competencia/>

Eco-finanzas. (2012). *Tasa de descuento*. Obtenido de [http://www.eco-](http://www.eco-finanzas.com/diccionario/T/TASA_DE_DESCUENTO.htm)

[finanzas.com/diccionario/T/TASA_DE_DESCUENTO.htm](http://www.eco-finanzas.com/diccionario/T/TASA_DE_DESCUENTO.htm)

Econlink. (2010). Recuperado el 2014, de www.econlink.com.ar:

<http://www.econlink.com.ar/definicion/riesgopais.shtml>

Edufinet. (2013). *Indices financieros*. Obtenido de

http://www.edufinet.com/index.php?option=com_glossary&func=display&letter=R&Itemid=27&catid=13&page=2

Fernando, S. L. (2008). *Temas de administración de empresas*. Recuperado el 2014, de <http://admluisfernando.blogspot.com/>:

<http://admluisfernando.blogspot.com/2008/04/ii-estudio-tecnico.html>

gerencia. (2010). *www.gerencie.com*. Recuperado el 2014, de

<http://www.gerencie.com/costo-de-venta.html>

GestiPolis. (2013). *Tasa activa* . Obtenido de

<http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/fin/no7/tasa%20activa.htm>

Itson. (2012). *Periodo de recuperacion de la inversión*. Obtenido de

http://biblioteca.itson.mx/oa/contaduria_finanzas/oa1/planeacion_evaluacion_financiera/p11.htm

Mejia, M. R. (sabado, 29 de Enero de 2011). *www.blog.orientaronline.com*.

Recuperado el 2013, de Un Blog Para Orientar:

<http://blog.orientaronline.com.ar/?p=752>

Miranda Miranda, J. J. (2005). *Gestion de proyectos*. Bogota: MM Editores.

Mizquiz. (2010). *www.buenastareas.com*. Recuperado el 2014, de Buenas Tareas:

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Princip%C3%ADos-y-Valores-Empresariales/1253647.html>

PYMES-FUTURO. (2012). *Relacion costos beneficio*. Obtenido de

<http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>

Rivero, J. (2012). *www.slideshare.net*. Recuperado el 2014, de slideshare:

<http://www.slideshare.net/masolc/los-costos-y-los-gastos-definicion-y-calsificacin>



Senplades.com. (2013). *Plan Nacional del buen vivir 2013-2017*. Obtenido de

<http://documentos.senplades.gob.ec/Plan%20Nacional%20Buen%20Vivir%202013-2017.pdf>

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR NORTE.

ANEXOS (APÉNDICES)

- Anexo A Requisitos para conformar una empresa.



INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR NORTE.

- Anexo B Formulario para la patente municipal.

 Dirección Metropolitana Tributaria <small>Subordinación General</small>		DECLARACIÓN DE IMPUESTO DE PATENTE Personas Naturales NO obligada a llevar contabilidad	
Quito, <input type="text"/> de <input type="text"/> de 20 <input type="text"/>			
<small>En cumplimiento a lo que determina el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización en sus artículos 546 al 551, la Ordenanza Metropolitana No. 157 sancionada el 23 de diciembre de 2011, que establece, regula y reglamenta la declaración y pago del Impuesto de Patente Municipal y la Ordenanza Metropolitana No. 184 sancionada el 23 de febrero de 2012, que regula el sentido de aplicación del cobro del impuesto de Patente Municipal que establece la Ordenanza Metropolitana No. 135, sancionada el 17 de diciembre de 2004; inserto y declara:</small>			
Apellidos y Nombres completos del Contribuyente:		Cédula de Identidad	
<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Nombre Comercial		Número de RUC	
<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Dirección Principal		Número de Pedido	Teléfono
<input type="text"/>		<input type="text"/>	<input type="text"/>
Actividad Económica Principal		Fecha de inicio de actividad	
<input type="text"/>		<input type="text"/>	
¿Posee establecimiento, local u oficina en la cual realiza su actividad económica?		<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	Fecha de apertura
<input type="text"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
Fecha de Nacimiento	Porcentaje de Discapacidad	No. Carnet	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
ARTESANOS CALIFICADOS			
Acuerdo Ministerial No.:	<input type="text"/>	Fecha de Resolución:	<input type="text"/>
I.N.D. Artesano No.:	<input type="text"/>	Fecha de Calificación:	<input type="text"/>
SUCURSALES (en el caso de poseer)			
Dirección 1:	<input type="text"/>		
Actividad Económica:	<input type="text"/>		
Dirección 2:	<input type="text"/>		
Actividad Económica:	<input type="text"/>		
Dirección 3:	<input type="text"/>		
Actividad Económica:	<input type="text"/>		
Contribuyente		Funcionario Receptor de la Declaración	
Nombre:	<input type="text"/>	Nombre:	<input type="text"/>
Cédula:	<input type="text"/>	Cédula:	<input type="text"/>
Firma:	<input type="text"/>	Firma:	<input type="text"/>
Fecha de Inscripción	NÚMERO DE REGISTRO DE COMERCIANTE		<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>		<input type="text"/>

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR NORTE.

- Anexo C Formulario para el LUAE.

Quito
CORPORACIÓN

SOLICITUD PARA OBTENER LA LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

TIPO DE PROCEDIMIENTO:		Ejercicio LUAE		Código de Actividad Económica	
Fundación LUAE		Proyecto Industrial/Agropecuaria		Código de Proyectante	
				Código de actividad del establecimiento	

Denominación y Nombre Comercial: _____ **Patente actual No.:** _____

RUC No.: _____ **Fecha inicio actividad económica:** _____ **Establecimiento No.:** _____

Fecha No.: _____ **Código Único de Funcionamiento No.:** _____ **Establecimiento:** Principal

Actividad Económica: _____ **Establecimiento:** Sucursal

PERSONA NATURAL: Nombre y Apellido: _____ C.C. / Pasaporte: _____ Obliga a tener constancia: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> PARA ARTESANOS CALIFICADOS: Acuerdo Ministerial No. _____ Calificación Ministerial No. _____ Fecha de expedición: _____	PERSONA JURÍDICA: Razon Social: _____ Nombre y Apellido del Rep. Legal: _____ No. C.I. o Pasaporte Representante Legal: _____ Fecha de nombramiento del representante legal: _____ No. Resolución Superintendencia de Corporaciones Bancarias (S) aplicable: _____ Fecha Constitución: _____ Fecha fundación: _____ Copista sector: _____
---	---

INFORMACIÓN PARA CATEGORIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA:

SECTOR: Factores Físicos Área del local por m ² : _____ Materiales que utiliza o almacena: <input type="checkbox"/> Madera, papel, ropa, cerámica <input type="checkbox"/> Metales y otros metales <input type="checkbox"/> Ladrillos y gases artificiales <input type="checkbox"/> Productos almacenados en cubos de plástico o cartón cerrados <input type="checkbox"/> GLP Cilindro de gasoil No. de 15kg _____ No. de 30kg _____ Total cilindros _____ Agencias de viaje _____ Transporte terrestre _____ Almacenamiento _____ Almacenes y bodegas _____ Categoría turística: _____	SECTOR: Factores Humanos No. Personas que trabajan: _____ No. Personas ocasionales: _____ <input type="checkbox"/> Mujeres Cebolleros y Perlas artesanales <input type="checkbox"/> Mujeres Tallas y Muebles artesanales <input type="checkbox"/> Muebles artesanales y Muebles comerciales <input type="checkbox"/> Otros artículos artesanales artesanales y artesanales en la fabricación Trasmisión: _____ <input type="checkbox"/> Cuernos y Sillas de paja <input type="checkbox"/> Tejidos artesanales <input type="checkbox"/> Resmas de algodón y algodón Registro turístico No. _____ Tipo: _____
---	--

SECTOR: Factores Ambientales

Registro ambiental No. _____

Agricultura: Superficie cultivada: _____ m²

Producción animal: Especies: _____ cantidad: _____

Almacenes de zona de control: Estado: _____ cantidad: _____

Distribución de aguas y sistemas: Manufacturas / Servicios Dependientes

Volantes Servicios

Comercio al por mayor Comercio al por menor

Impuesto único de la Declaración de Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA) Menor a 100000 USD Mayor a 100000 USD

SAÚDE (CONSEJO NACIONAL N.º 719 / S.º 186 / 06-01-2006)

Taller de obra Otros dispositivos privados

Talleres de juegos electrónicos Pisos de baile

Salones de sala y billar Almacenes de sucursal

Estables y Galeras

DECLARACIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (DECLARACIÓN)

Declaro bajo juramento que la información suministrada en esta solicitud es verídica y correspondiente a la realidad, que a fin de cumplir con el deber de información, he suministrado la información solicitada en el presente formulario, que a fin de cumplir con el deber de información, he suministrado la información solicitada en el presente formulario, que a fin de cumplir con el deber de información, he suministrado la información solicitada en el presente formulario.

LEYENDA	Ubicación del sitio	LUGAR
Local	Tamaño de la fachada _____ m ²	<input type="checkbox"/> Propio
	Adosado a la fachada frontal _____ m ²	<input type="checkbox"/> Arrendado
	Adosado a la pared lateral _____ m ²	
	Adosado a la pared lateral _____ m ²	

DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

Parque: _____ Calle principal: _____ Número: _____ Calle secundaria: _____

Calle: _____ Piso: _____ Urb. / Departamento: _____ Sector o zona para ubicación: _____

Vialidad I: _____ Vialidad II: _____

Ubicación de un predio (solo para casos de predios): _____

DECLARACIÓN DE VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN

DECLARO BAJO JURAMENTO que la información suministrada en esta solicitud es verídica y correspondiente a la realidad, que a fin de cumplir con el deber de información, he suministrado la información solicitada en el presente formulario, que a fin de cumplir con el deber de información, he suministrado la información solicitada en el presente formulario, que a fin de cumplir con el deber de información, he suministrado la información solicitada en el presente formulario.

DECLARACIÓN DE VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN

Declaro que los datos suministrados en esta solicitud son verídicos y correspondientes a la realidad, que a fin de cumplir con el deber de información, he suministrado la información solicitada en el presente formulario, que a fin de cumplir con el deber de información, he suministrado la información solicitada en el presente formulario, que a fin de cumplir con el deber de información, he suministrado la información solicitada en el presente formulario.

Yo, _____ portador del documento de identificación No. _____ por sus propios derechos y en legal representación de la persona jurídica identificada como tal, declaro que: (1) que la LUAE se encuentra dirigida al interés público y a los intereses de la comunidad; (2) que la LUAE podrá ser entregada en cualquier momento por la Autoridad Administrativa Departamental, cuando hubiere sido otorgada de conformidad con las regulaciones establecidas en las normas administrativas y legales vigentes; y (3) que la LUAE podrá ser entregada en cualquier momento por la Autoridad Administrativa Departamental, cuando hubiere sido otorgada de conformidad con las regulaciones establecidas en las normas administrativas y legales vigentes.

NOTA: La información presentada no podrá tener entendimiento o conocimiento alguno.

FIRMA TITULAR LUAE / REPRESENTANTE LEGAL

FIRMA RESPONSABLE COMERCIO MANEJADO

NOMBRE RESPONSABLE COMERCIO MANEJADO

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR NORTE.

- Anexo D Tabla de impuesto a la renta.

Año 2014 - En dólares			
Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
-	10.410	0	0%
10.410	13.270	0	5%
13.270	16.590	143	10%
16.590	19.920	475	12%
19.920	39.830	875	15%
39.830	59.730	3.861	20%
59.730	79.660	7.841	25%
79.660	106.200	12.824	30%
106.200	En adelante	20.786	35%

- Anexo E Formato de la encuesta.



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESPECIALIDAD EN BANCA Y FINANCIAS

ENCUESTA

La presente encuesta tiene la finalidad de determinar el margen de aceptabilidad que puede tener el presente proyecto de Diseño e instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela con fines académicos.

Señale con una x la opción que se adapte a su preferencia.

INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR NORTE.

Nombre:..... Genero M F Edad.....

8. Qué tipo de piso le gustaría para su hogar.

Material para piso	SI	NO
Madera	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Baldosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Piso flotante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vinil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mármol	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

9. Está usted de acuerdo con la creación de una empresa que se dedique al diseño e instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela.

SI

NO

10. Con que frecuencia le gustaría realizar mantenimiento a sus pisos.

Trimestral	<input type="checkbox"/>
Semestral	<input type="checkbox"/>
Anual	<input type="checkbox"/>

11. De acuerdo con las características, beneficios y precios que tipo de pisos le gustaría adquirir.

Madera para piso	Precio en m2	Respuesta
Chanul	\$93	
Chanulillo	\$83	
Ialte	\$73	
Colorado	\$68	
Eucalipto	\$58	

12. Está usted de acuerdo con los servicios, productos y precios que ofrece la competencia.

SI

NO

13. Si su respuesta es no, cual es el indicador que le causo insatisfacción.

Indicador	Respuesta
Calidad	
Servicio	
Precio	

14. De qué manera le gustaría pagar los servicios de diseño e instalación de pisos y paredes en tabloncillo y media duela.

Contado

Crédito personal

Correo electrónico.....

Gracias por la atención prestada

- **Anexos F Modelos de pisos**



INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR NORTE.

- Anexo G Cotización del vehículo.



La forma más **inteligente** de adquirir tu **Chevrolet** nuevo.

desde
***\$157**
mensuales
monto **\$15.000**



AVEO FAMILY 1.5L TM AC

desde
***\$178**
mensuales
monto **\$17.000**



SAIL 1.4L TM AC

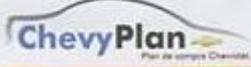
desde
***\$304**
mensuales
monto **\$29.000**



D-MAX CRDI 3.0 4X2 TM DIESEL

TABLA DE ENTREGA PROGRAMADA

PLAZO / PORCENTAJE DE AMORTIZACIÓN	20%	30%	40%
72	30	24	16
60	25	21	13
48	20	17	11
36	15	12	8
24	-	-	6



1800 CHEVYPLAN
243 897
www.chevyplan.com.ec

DATOS DEL CONTACTO

Inscríbete y gana una aspiradora para carro ó una parrilla

Nombre: *Boris Brito*
 Teléfono: *099577730*
 E-mail: _____
 Asesor: *0990573232*




INNOVAR EL MERCADO DE ACABADOS DE LA VIVIENDA, REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO E INSTALACION DE PISOS Y PAREDES EN TABLONCILLO Y MEDIA DUELA EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR NORTE.