

CAPITULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. ANTECEDENTES

Se ha optado por realizar el estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicios en la construcción e instalación de tableros metálicos para medidores eléctricos y electrónicos en la ciudad de Ibarra, capital de la provincia de Imbabura, debido a que existe alto crecimiento de viviendas multifamiliares que deben contar con tableros centralizados para que la empresa suministradora de energía pueda dotar de equipos de medición.

Como punto estratégico la industria de tableros deberá ubicarse cerca de la matriz de Emelnorte S.A., por cuanto su producción, comercialización e instalación estará directamente relacionada con esta compañía que tiene a su cargo la distribución y comercialización de energía eléctrica, en un mercado formado por consumidores: residenciales, comerciales e industriales de las provincias de Imbabura y Carchi, los cantones de Pedro Moncayo y Cayambe de la provincia de Pichincha y el cantón Sucumbíos de la provincia del mismo nombre.

Los tableros metálicos para medidores no disponen en la Empresa Eléctrica, por su costo, espacio para almacenamiento y sobre todo porque deben fabricarse bajo pedido, de acuerdo a las normas de construcción y a la capacidad de demanda de energía que requiere la vivienda del usuario.

En nuestro mercado no existe este tipo de industrias dedicadas a la fabricación e instalación de equipos de medición y control, es así, que en varias ocasiones se elaboran los tableros metálicos artesanalmente, siendo éstos rechazados por la empresa distribuidora de energía; en consecuencia los usuarios deben volver a adquirirlos a otros proveedores fuera de la provincia de Imbabura y precios más elevados, ocasionando gastos infructuosos a las economías del consumidor.

Por lo expuesto, esta factibilidad de producción e instalación de tableros para medidores, puede posicionarse rápidamente en el mercado, entregando equipos fabricados bajo normas eléctricas, de seguridad y calidad, con un servicio oportuno, confiable y con una buena política de precios, solucionando la problemática existente para los usuarios y para la empresa distribuidora de energía.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un Diagnostico Situacional que permita identificar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas del sector de la fabricación de tableros metálicos para medidores eléctricos y electrónicos en la ciudad de Ibarra.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

1.2.2.1 Analizar los sistemas de producción.

1.2.2.2 Conocer el manejo contable - financiero.

1.2.2.3 Identificar las formas de comercialización.

1.2.2.4 Observar los sistemas de organización - empresarial.

1.3. VARIABLES DIAGNÓSTICAS

- 1.3.1 Producción
- 1.3.2 Contable – Financiero
- 1.3.3 Comercialización
- 1.3.4 Organización empresarial

1.4. INDICADORES

1.4.1 PRODUCCIÓN

- 1.4.1.1 Tipo de producto
- 1.4.1.2 Tecnología
- 1.4.1.3 Normas para construcción de tableros
- 1.4.1.4 Control de calidad
- 1.4.1.5 Volumen de producción
- 1.4.1.6 Mano de obra

1.4.2 CONTABLE – FINANCIERO

- 1.4.2.1 Información contable básica
- 1.4.2.2 Costos
- 1.4.2.3 Rentabilidad
- 1.4.2.4 Financiamiento
- 1.4.2.5 Registros básicos

1.4.3 COMERCIALIZACIÓN

1.4.3.1 Tipo de mercado

1.4.3.2 Canal de distribución

1.4.3.3 Oferta

1.4.3.4 Demanda

1.4.3.5 Competencia

1.4.3.6 Estrategia de venta

1.4.3.7 Precio de venta

1.4.3.8 Servicio al cliente

1.4.4 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

1.4.4.1 Nivel de organización

1.4.4.2 Formas de administración

1.4.4.3 Control Interno

1.4.4.4 Formas de gerencia

1.5. MATRIZ DE RELACIÓN

Objetivos Específicos	VARIABLES	Indicadores	Técnica	Fuentes de Información
Analizar los sistemas de producción	Producción	Tipo de producto Tecnología Normas para construcción de tableros Control de calidad Volumen de producción Mano de obra	Encuesta Encuesta Encuesta Opinión de Expertos Encuesta Encuesta	Talleres Talleres Talleres Jefe del Dpto. de Acometidas y Medidores de Emelnorte Talleres Talleres
Conocer el manejo contable - financiero	Contable - Financiero	Información contable básica Costos Rentabilidad Financiamiento Registros contables	Observación Directa Observación Directa Encuesta Encuesta Encuesta	Talleres Talleres Talleres Talleres Talleres
Identificar las formas de comercialización	Comercialización	Tipo de mercado Canal de distribución Oferta Demanda Competencia Estrategia de venta Precio de venta Servicio al cliente	Encuesta Observación Directa Encuesta Opinión de expertos Encuesta Observación Directa Encuesta Encuesta	Talleres Talleres Ingenieros Eléctricos, Civiles y Arquitectos de Ibarra Jefe del Dpto. de Acometidas y Medidores de Emelnorte Talleres Talleres Ingenieros Eléctricos, Civiles y Arquitectos de Ibarra Ingenieros Eléctricos, Civiles y Arquitectos de Ibar
Observar los sistemas de organización empresarial	Organización Empresarial	Nivel de organización Formas de administración Control Interno Formas de gerencia	Observación Directa Observación Directa Observación Directa Observación Directa	Talleres Talleres Talleres Talleres

Elaborado por: Gloria Lomas

1.6. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

Para la siguiente investigación se obtendrá información mediante encuestas y entrevista en la ciudad de Ibarra a la población siguiente:

POBLACIÓN A INVESTIGARSE

Productores	Talleres metal metálicos fabricantes de tableros en la ciudad de Ibarra	4
Consumidores Regulares (Constructores)	Ingenieros Eléctricos de la ciudad de Ibarra	16
	Ingenieros Civiles y Arquitectos de la ciudad de Ibarra	20
Consumidor Potencial	Emelnorte (Acometidas y Medidores)	1
SUMAN...		41

Fuente: Colegios de Ingenieros
Elaborado por: Gloria Lomas

En los talleres metal metálicos y a los consumidores regulares se realizará encuestas y para el posible consumidor potencial que es Emelnorte, se efectuará una entrevista al Jefe del Departamento de Acometidas y Medidores.

Al ser una muestra inferior a 100 se utilizará el censo, es decir, se aplicará a todo el universo la investigación.

1.7. INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

1.7.1 INFORMACIÓN PRIMARIA

La recolección de la información se ha realizado en base a lo siguiente:

1.7.1.1 ENCUESTA

- a) A los propietarios de talleres metal mélicos de la ciudad de Ibarra (Productores).
- b) Ingenieros Eléctricos que realizan su libre ejercicio profesional y se encuentran radicados en la ciudad de Ibarra (Consumidor Regular).
- c) Ingenieros Civiles y Arquitectos que realizan su libre ejercicio profesional y se encuentran radicados en la ciudad de Ibarra (Consumidor Regular).

1.7.1.2 ENTREVISTA

- a) Jefe del Departamento de Acometidas y Medidores de la Empresa Eléctrica Regional Norte S.A. en su calidad de experto y un posible consumidor potencial.

1.7.1.3 OBSERVACIÓN DIRECTA

- a) En los talleres que fabrican cajas metálicas de la ciudad de Ibarra.

1.7.2 EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN

RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ENCUESTAS APLICADAS A PRODUCTORES DE TABLEROS (TALLERES METAL METALICOS DE LA CIUDAD DE IBARRA).

1. ¿En su taller fabrican tableros para medidores eléctricos y electrónicos listos para la instalación?

OPCION	RESULTADO	%
SI	-	0%
NO	4	100%
TOTAL...	4	100%

Fuente: Encuesta marzo 2009
Elaborado por: Gloria Lomas

Tabla N° 1



Gráfico N° 1

1.1. ANÁLISIS

El resultado pone en evidencia, que no se fabrican este tipo de productos en la ciudad de Ibarra. Los pocos productores metálicos realizan solo la estructura, es decir, el armazón del tablero, luego envían

a otro taller para ser pintado, posteriormente contratan un técnico electricista para que realice el cableado interno y los acabados, o entregan solo la caja a los ingenieros contratantes y éstos se encargan de los procesos posteriores; encareciendo el costo del producto y retrasando la entrega.

2. ¿Cuenta con maquinaria y equipos actualizados?

OPCION	RESULTADO	%
SI	-	0%
NO	4	100%
TOTAL...	4	100%

Fuente: Encuesta marzo 2009
Elaborado por: Gloria Lomas

Tabla N° 2

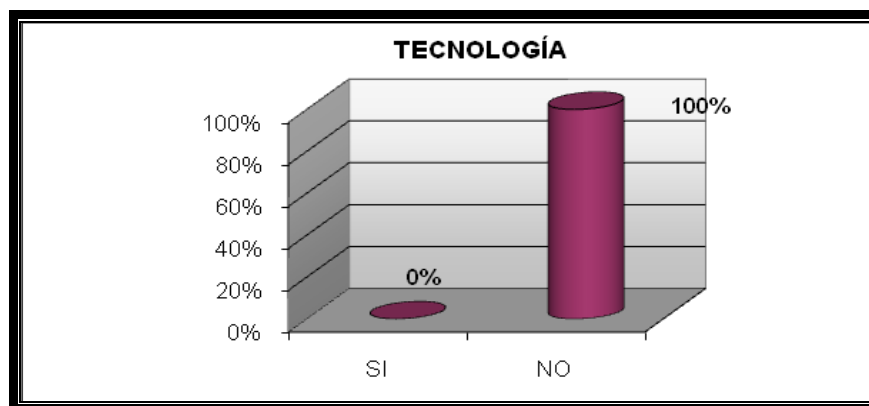


Gráfico N° 2

2.1 ANÁLISIS

El resultado determina que los talleres trabajan con maquinaria semi - industrial y cacera, no han tecnificado ningún proceso de fabricación para mejorar la producción metálica.

3. ¿Se rige en alguna norma o procedimiento para la fabricación de los tableros metálicos?

OPCION	RESULTADO	%
SI	1	25%
NO	3	75%
TOTAL...	4	100%

Fuente: Encuesta marzo 2009
Elaborado por: Gloria Lomas

Tabla N° 3

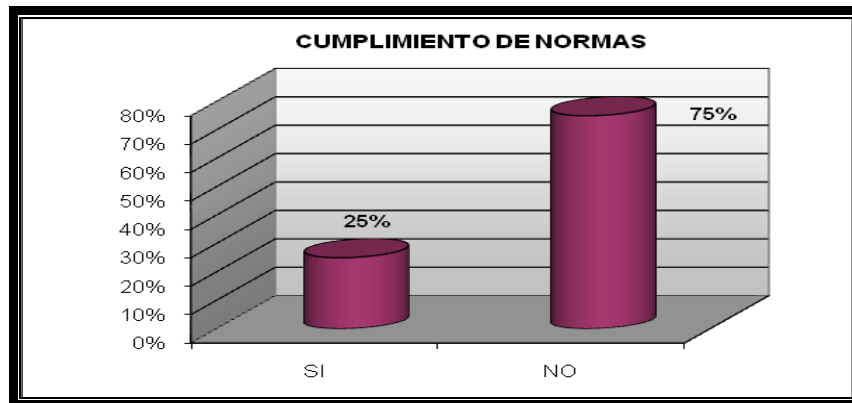


Gráfico N° 3

3.1 ANÁLISIS

Como se demuestra en el gráfico, la fabricación de las cajas metálicas en la mayoría de talleres están construyendo sin ninguna normativa, esta inobservancia puede traer graves consecuencias y peligros constantes, ya que los tableros deben producirse con materiales aislantes que brinden seguridad y aislamiento, por cuanto va a contener registradores energía eléctrica.

4. ¿Cuántas cajas metálicas fabrica aproximadamente en un mes?

OPCION	RESULTADO	%
1 a 10	4	100%
11 a 20	-	0%
Más de 20	-	0%
TOTAL...	4	100%

Fuente: Encuesta marzo 2009
Elaborado por: Gloria Lomas

Tabla N° 4

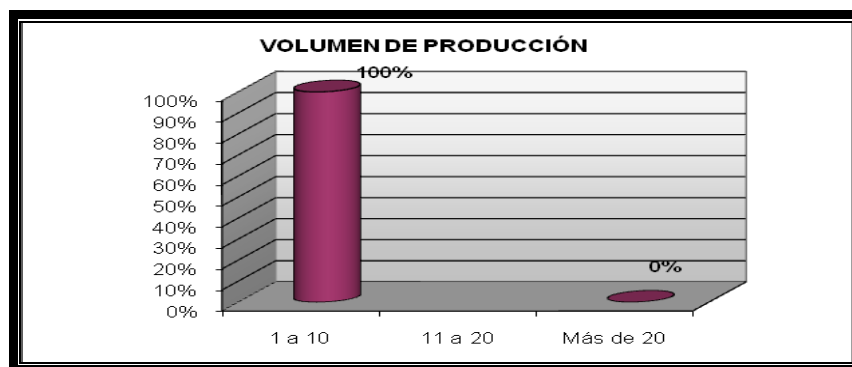


Gráfico N° 4

4.1 ANÁLISIS

Del resultado obtenido, se determina que la producción de tableros es baja, por cuanto no fabrican el producto completo, solo la parte metálica, prefiriendo los clientes adquirirlos fuera de la provincia.

Este volumen de producción no está de acuerdo con la demanda existente en la ciudad de Ibarra, por lo que es lamentable que estos talleres no inviertan en maquinarias y mano de obra que les permita agrupar todo el proceso de producción de tableros para captar la demanda insatisfecha.

5. ¿Cuenta con mano de obra calificada para la fabricación de tableros?

OPCION	RESULTADO	%
SI	1	25%
NO	3	75%
TOTAL...	4	100%

Fuente: Encuesta marzo 2009
Elaborado por: Gloria Lomas

Tabla N° 5

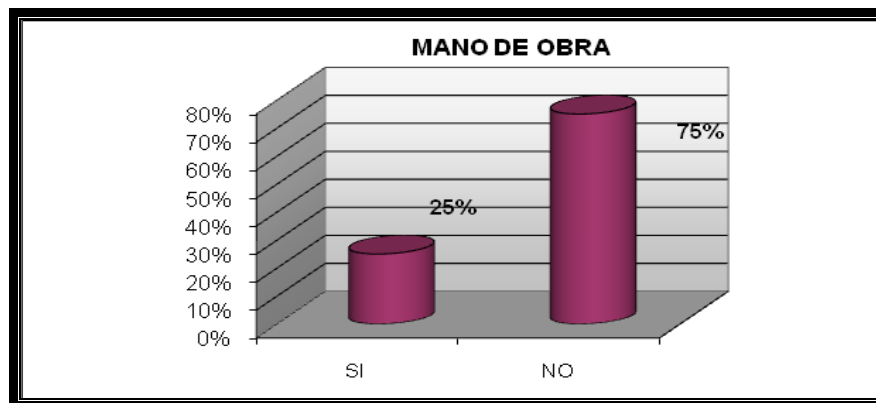


Gráfico N° 5

5.1 ANÁLISIS

Como se demuestra en el gráfico, la mayoría de talleres dan poca importancia a la capacitación que necesita el personal para la fabricación de los tableros.

No obstante, ofrecerles la oportunidad de adquirir conocimientos y habilidades necesarias para mejorar su calidad de vida, como también desenvolverse en los avances de la ciencia y la tecnología hará crecer al trabajador y a la empresa.

6. ¿Considera la utilidad que se obtiene de la venta de tableros: alta, media o baja?

OPCION	RESULTADO	%
Alta	-	0%
Media	4	100%
Baja	-	0%
TOTAL...	4	100%

Fuente: Encuesta marzo 2009
Elaborado por: Gloria Lomas

Tabla N° 6

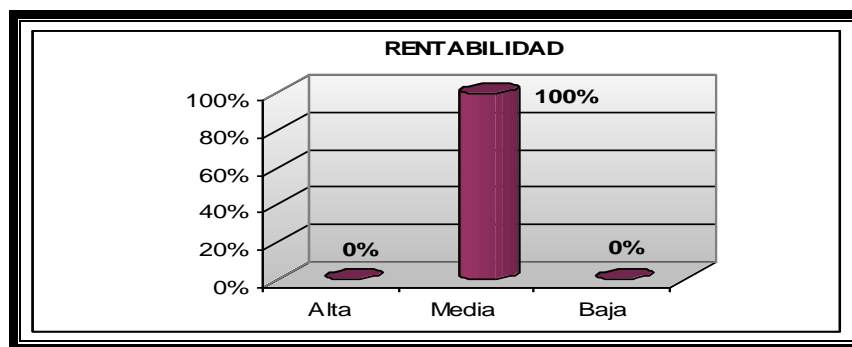


Gráfico N° 6

6.1 ANÁLISIS

De acuerdo al resultado obtenido, esta actividad de fabricación y venta de tableros permite cubrir el costo del material, la mano de obra y gastos que se producen por la fabricación del equipo y obtener una ganancia razonable.

No obstante, la atención oportuna, la calidad del producto y la eficiencia prestada a los clientes, son también fundamentos para tener en cuenta en el entorno económico, esto permite ser competitivos en el mercado y a futuro se verá reflejado en las utilidades obtenidas.

7. ¿Trabaja con: capital propio, financiado o propio y financiado?

OPCION	RESULTADO	%
Propio	-	0%
Financiado	-	0%
Propio y Financiado	4	100%
TOTAL...	4	100%

Fuente: Encuesta marzo 2009
Elaborado por: Gloria Lomas

Tabla N° 7

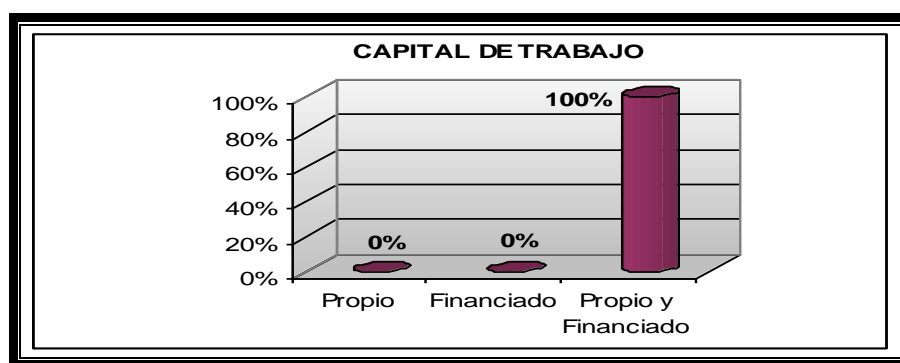


Gráfico N° 7

7.1 ANÁLISIS

De acuerdo a resultado obtenido de la investigación, se demuestra que los talleres encuestados trabajan con capital propio y capital financiado por los clientes, es decir, para la fabricación de los tableros solicitan un anticipo y la diferencia al concluir la obra.

A pesar de ser una forma de financiarse, no obstante para tener capital de trabajo se debe realizar un crédito directo con una entidad bancaria, que les permita tener solvencia económica para su trabajo e innovación de su maquinaria y equipos.

8. ¿Cómo lleva sus registros contables en: registro de ingresos y gastos, sistema contable, o ninguno?

OPCION	RESULTADO	%
Registro ingresos y gastos	-	0%
Sistema contable	-	0%
Ninguno	4	100%
TOTAL...	4	100%

Fuente: Encuesta marzo 2009
Elaborado por: Gloria Lomas

Tabla N° 8

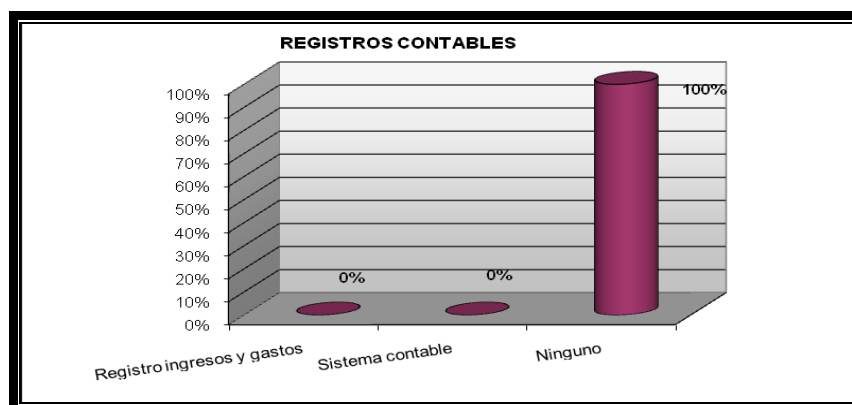


Gráfico N° 8

8.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Los resultados determinan que en los talleres no se lleva ningún tipo de registro ni control de su actividad económica, y en la parte legal, solo un taller cuenta con facturas debidamente autorizadas.

En toda empresa por más pequeña que sea, debe llevar registros contables, establecer controles y analizar los datos para obtener mejores resultados.

9. ¿Cuáles son los mayores demandantes de tableros metálicos?

OPCION	RESULTADO	%
Emelnorte	-	0%
Constructores	4	100%
Consumidor Final	-	0%
TOTAL...	4	100%

Fuente: Encuesta marzo 2009
Elaborado por: Gloria Lomas

Tabla N° 9

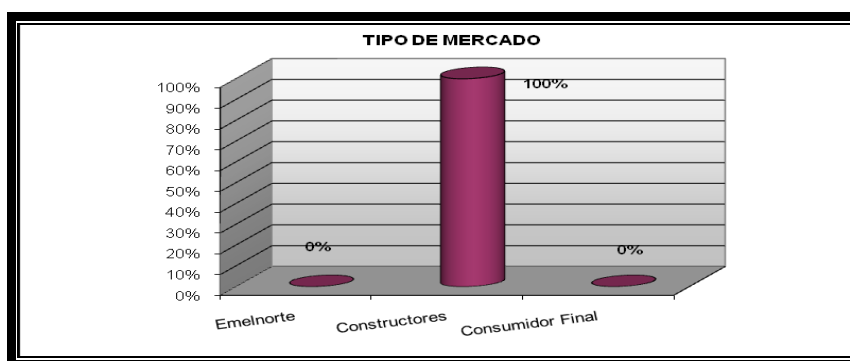


Gráfico N° 9

9.1 ANÁLISIS

Como se evidencia en el gráfico, los mayores compradores de estos productos en los talleres son los constructores de viviendas y constructores eléctricos, que requieren de tableros centralizados para multifamiliares, edificios, departamentos, entre otros y son quienes tienen conocimiento para instalar estos equipos.

Para poder abastecer de tableros a la empresa eléctrica o a otra empresa del Estado, estos pequeños talleres deben agruparse y ampliar su capital, para constituirse legalmente, en una empresa o microempresa.

10. ¿La competencia es un factor que genera preocupación en su sector?

OPCION	RESULTADO	%
SI	3	75%
NO	1	25%
TOTAL...	4	100%

Fuente: Encuesta marzo 2009
Elaborado por: Gloria Lomas

Tabla N° 10

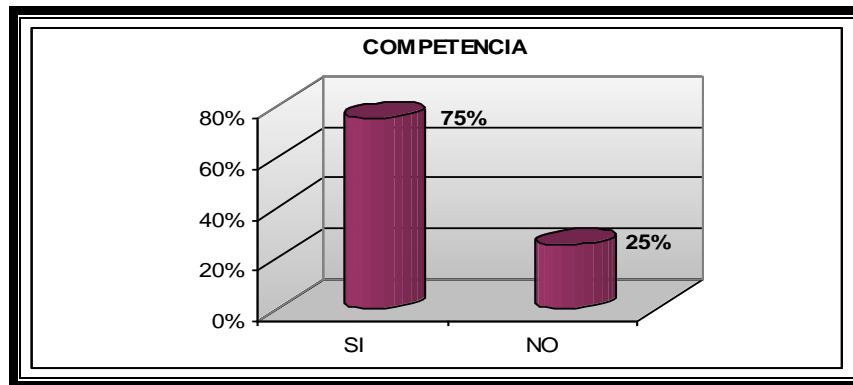


Gráfico N° 10

10.1 ANÁLISIS

Como se demostró anteriormente, la oferta de tableros no cubre la demanda existente en la ciudad de Ibarra, es decir, los talleres comparten un mercado con un elevado número de compradores, por lo que la preocupación que se evidencia en el gráfico es solo una idea de rivalidad u oposición entre los sujetos que quieren lograr un objetivo económico.

ENCUESTA DIRIGIDA A CONSUMIDORES DE TABLEROS (INGENIEROS ELECTRICOS, INGENIEROS CIVILES Y ARQUITECTOS DE LA CIUDAD DE IBARRA)

1. ¿Existen fábricas o talleres especializados en la construcción de tableros para medidores en la ciudad de Ibarra?

OPCION	RESULTADO	%
SI	-	0%
NO	36	100%
TOTAL...	36	100%

Fuente: Encuesta marzo 2009
Elaborado por: Gloria Lomas

Tabla N° 11

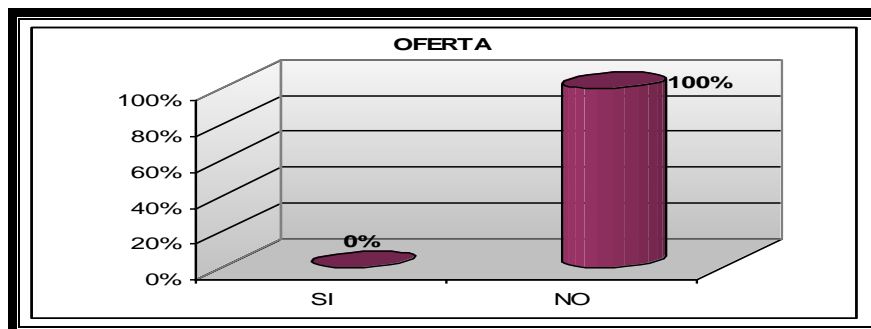


Gráfico N° 11

1.1 ANÁLISIS

De acuerdo a los resultados obtenidos, en la ciudad de Ibarra no existen fábricas o talleres que fabriquen tableros de medidores eléctricos y electrónicos; los talleres solo fabrican la caja metálica.

2. ¿En qué porcentaje se ha incrementado el precio de los tableros anualmente?

OPCION	RESULTADO	%
1-10%	24	67%
10-20%	12	33%
20-30%	-	0%
Más del 30%	-	0%
TOTAL...	36	100%

Fuente: Encuesta marzo 2009
Elaborado por: Gloria Lomas

Tabla N° 12

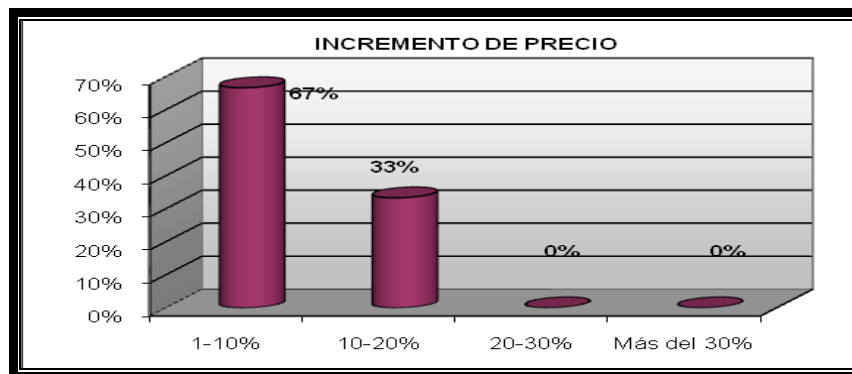


Gráfico N° 12

2.1 ANÁLISIS

Del resultado obtenido, se determina que anualmente el precio de los tableros fluctúa entre el 10% al 20%

Al existir poca oferta de estos productos en el mercado, los fabricantes imponen su precio, sin importar la calidad del tablero; no obstante los precios deben estar dados por los costos de producción más la utilidad razonable pero sin bajar la calidad del tablero.

3. ¿Es oportuna y rápida la entrega del producto por parte de los fabricantes?

OPCION	RESULTADO	%
SI	11	31%
NO	25	69%
TOTAL...	36	100%

Fuente: Encuesta marzo 2009
Elaborado por: Gloria Lomas

Tabla N° 13

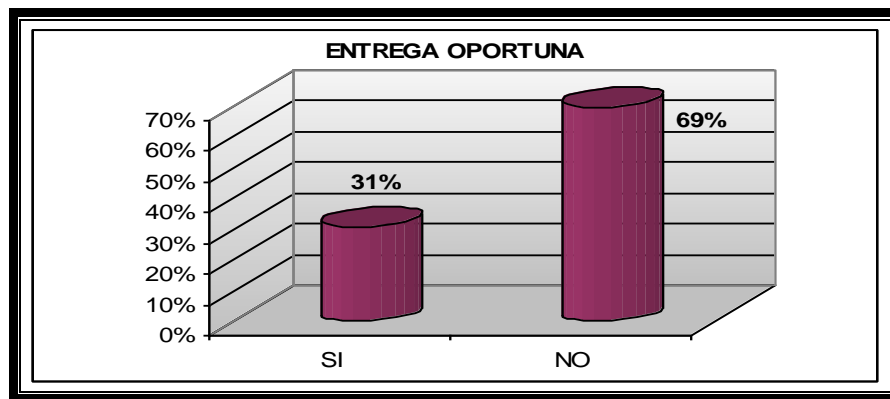


Gráfico N° 13

3.1 ANÁLISIS

Como se evidencia en el gráfico, no siempre el producto es entregado en el tiempo establecido entre las partes; por cuanto los talleres no cuentan con la maquinaria ni la infraestructura necesaria para entregar un producto terminado, ya que dependen de otras empresas y esto retrasa la entrega.

4. ¿Los talleres ofrecen servicios como instalación y mantenimiento adicionales a la venta del producto?

OPCION	RESULTADO	%
SI	-	0%
NO	36	100%
TOTAL...	36	100%

Fuente: Encuesta marzo 2009
Elaborado por: Gloria Lomas

Tabla N° 14

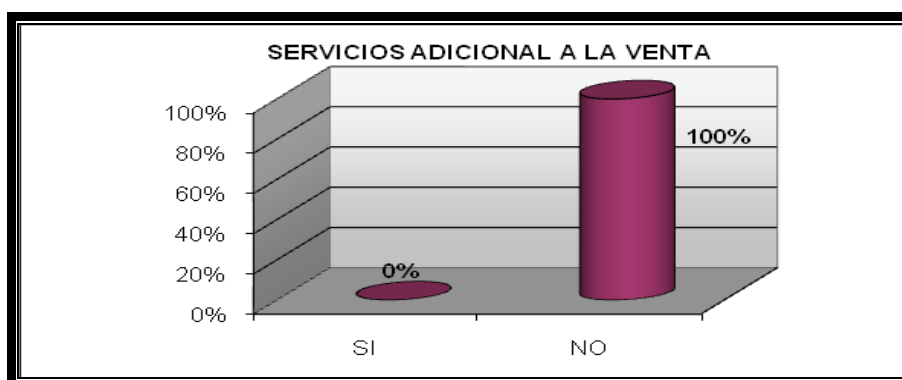


Gráfico N° 14

4.1 ANÁLISIS

Como se demuestra en el gráfico, los talleres no prestan servicios adicionales a la venta del tablero, por cuanto solo se dedican al armado metálico del tablero y otras empresas realizan el proceso posterior.

La empresa que vende este tipo de equipos necesariamente debe contar con personal especializado y capacitado para realizar trabajos de instalación y mantenimiento de tableros, que constituye un ingreso adicional para la empresa y un servicio que el cliente siempre lo requiere.

5. ¿Desearía usted que se ejecute un proyecto con miras a la creación de una empresa dedicada a la fabricación e instalación de tableros en la ciudad de Ibarra?

OPCION	RESULTADO	%
SI	-	0%
NO	36	90%
TOTAL...	36	100%

Fuente: Encuesta marzo 2009
Elaborado por: Gloria Lomas

Tabla N° 15

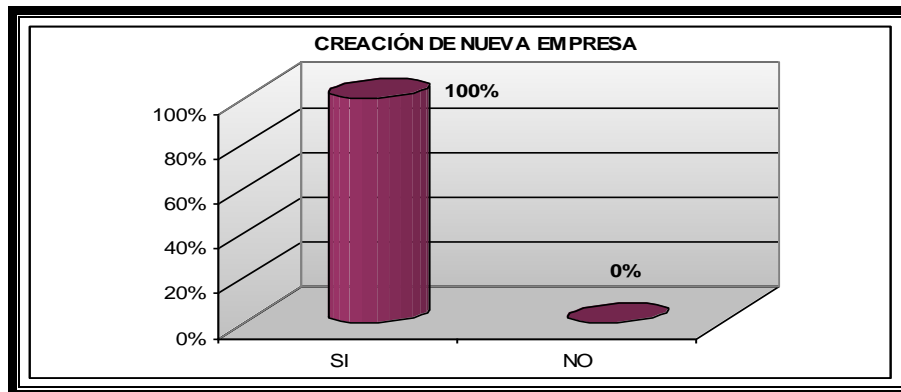


Gráfico N° 15

5.1 ANÁLISIS

De acuerdo al resultado, existe la necesidad notable de contar con una empresa dedicada a la fabricación y distribución de estos productos, por lo tanto es posible este estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicios en la construcción e instalación de tableros metálicos para medidores eléctricos y electrónicos en la ciudad de Ibarra.

RESULTADOS OBTENIDOS DE LA ENTREVISTA APLICADA AL JEFE DEL DEPARTAMENTO DE ACOMETIDAS Y MEDIDORES DE LA EMPRESA ELÉCTRICA REGIONAL NORTE S.A. “EMELNORTE”

Los aspectos más importantes y relevantes de la entrevista realizada al Jefe del Departamento de Acometidas y Medidores de Emelnorte:

1. ¿La Empresa Eléctrica Regional Norte S.A., dispone de una Normativa vigente para la construcción e instalación de tableros para medidores?

SI; Está señalado en las normas de distribución de la Empresa; sin embargo se está trabajando en algunas modificaciones a la norma.

2. ¿En qué casos se exige tableros armarios para medidores?

Se exige en aquellas edificaciones donde se requieran más de cuatro medidores para suplir sus requerimientos eléctricos, esto es, que previo a solicitar el quinto medidor para un mismo inmueble, el propietario deberá instalar un armario para medidores.

3. ¿Por qué Emelnorte no dispone en su inventario de este tipo de tableros armarios para centralizar medidores?

Primero porque el tablero armario es parte de la obra civil del inmueble, luego, para no realizar desleal competencia a fabricantes locales, finalmente, por razones de índole económica, ya que en época de crisis, la empresa no puede mantener amortizado un gran capital en estos equipos.

4. ¿Cree usted que es necesario la creación de una empresa que se dedique a la producción, comercialización e instalación de todo tipo de

tableros y que cumpla con la normativa de la empresa distribuidora de energía?

Toda iniciativa de emprendimiento es buena, más aún cuando se trata de una línea de productos que no se fabrican actualmente en la zona, o que se los hace muy artesanalmente.

5. ¿Emelnorte podría ser un consumidor potencial directo de estos productos?

Si, para aquellas obras de su directa intervención, es decir, los tableros para suministro individual (cajas antihurtos) que se utilizan en viviendas que cuenta con menos de cuatro medidores y la empresa adquiere anualmente para su inventario, pero el potencial mayor está en los clientes de Emelnorte, que son los que determinan el requerimiento, y que de acuerdo a la modalidad actual, adquieren los tableros armarios en el libre mercado.

Efectivamente como manifestó el experto, se pudo evidenciar que la empresa distribuidora de energía hacen cumplir la normativa vigente para la recepción de tableros para medidores; en cuanto al inventario de tableros centralizados la empresa distribuidora de energía no dispone de los mismos, por el costo y espacio de almacenamiento.

Es muy alentador, determinar que existe factibilidad para la creación de una empresa de servicios en la construcción e instalación de tableros metálicos en la ciudad de Ibarra, con gran posibilidad que Emelnorte sea un cliente potencial de la misma. La creación de todo tipo de empresa es muy importante por cuanto dinamiza en este el aparato productor, en este caso el industrial metálica de la ciudad.

RESULTADOS OBTENIDOS DE LA OBSERVACIÓN DIRECTA APLICADA A LOS TALLERES DE FABRICACIÓN DE TABLEROS METÁLICOS PARA MEDIDORES.

De la observación directa aplicada a los talleres que fabrican tableros metálicos para medidores en la ciudad de Ibarra, se detallan los aspectos más importantes:

El proceso contable que se lleva en este tipo de talleres es nulo y los costos son determinados por los fabricantes y el mercado; la venta de los tableros lo realizan directamente en los talleres, no han realizado inversiones para ampliar o mejorar la maquinaria, ofreciendo un mejor servicio al cliente.

La instalación del taller es un espacio físico, en donde se encuentra la administración y fabricación, no cuenta con normas, manuales ni procedimientos para fabricar, por lo tanto es nulo el control interno y la estructura organizacional dentro de los talleres no está definida, se reconoce como autoridad al propietario y el resto del personal está bajo su mando.

Anexo N° 4

1.8 INFORMACIÓN SECUNDARIA

Se utilizó bibliografía especializada extraída de textos, Internet, revistas y folletos, diarios (Anexo N° 10), como:

- 1.8.1 Libros técnicos de: Administración, Contabilidad General, Contabilidad de Costos, Diseño y Evaluación de Proyectos, Electricidad entre otros.
- 1.8.2 Normas de Contabilidad
- 1.8.3 Código Tributario

1.8.4 Normas de la Empresa Eléctrica Regional Norte

1.8.5 Internet: datos y estadísticas

1.9. MATRIZ FODA

1.9.1 CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">- Demanda del producto.- Ubicación cerca de la empresa distribuidora de energía- La rentabilidad de los tableros metálicos es buena.- Producto de alta durabilidad.	<ul style="list-style-type: none">- La empresa comercializa directamente sus productos.- Mejorar sus ingresos por incremento de producción, mediante la apertura de nuevos mercados.- Mano de obra calificada.- Tecnología.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">- Inversión alta.- Poder Asociativo.- Servicio al Cliente.- Control financiero deficiente- Incumplimiento de normas.	<ul style="list-style-type: none">- Política económica del país.- Tasa de interés altas.- Precio fijado por el mercado.- Competencia.

1.9.2 CRUCES ESTRATEGICOS FA – FO – DA – DO

1.9.2.1 FORTALEZAS – AMENAZAS (FA)

Los tableros armarios tienen gran demanda en edificaciones que cuentan con más de cuatro medidores y las cajas antihutos en viviendas unifamiliares, pero no existen por parte del gobierno políticas que permita incentivar a este sector industrial.

Si bien la producción de estos equipos genera rentabilidad, pero puede verse afectado por la inestabilidad socio – económica del país.

Tomando en cuenta que los tableros metálicos son productos de alta durabilidad, también tiene un costo elevado, por lo que se requiere que el gobierno dicte políticas que permitan a los inversionistas acceder a créditos con tasas preferenciales para que este sector de la industria se fortalezca.

1.9.2.2 FORTALEZA - OPORTUNIDAD (FO)

Por encontrarse situados cerca de la empresa eléctrica se puede comercializar los tableros directamente al constructor y a Emelnorte, disminuyendo su costos de comercialización.

Tomando que la demanda del producto es alta, se abre la posibilidad de ampliarse a nuevos mercados a nivel provincial y nacional.

Este producto con el mantenimiento adecuado tiene una duración aproximada de 20 años, por lo tanto se debe producir tableros de calidad y bajo normas, ésto le permitirá a la empresa posicionarse en el mercado y por ende tendrá mayor rentabilidad

1.9.2.3 DEBILIDAD – OPORTUNIDAD (DO)

Al ser productos que requieren alta inversión, se debe fomentar el ingreso de capitales para formar una empresa solvente que pueda competir en otros mercados con los tableros de distribución y otros productos de similares características.

Para entregar tableros con certificación técnica se debe aprovechar la mano de obra calificada que existe en la ciudad de Ibarra y que cada año las universidades y colegios técnicos proporcionan al mercado profesionales capacitados.

Para reducir costos de fabricación la empresa debe realizar inversiones en tecnología, esto le permitirá reducir costos de mano de obra y tiempos de fabricación.

1.9.2.4 DEBILIDAD - AMENAZAS (DA)

Para no depender del precio impuesto por el mercado, se debe reducir los costos de producción y establecer una utilidad razonable.

La competencia es el verdadero motor de un gran número de actividades, la diferencia lo deben hacer las empresa ofreciendo productos o servicio de calidad para posicionarse en el mercado tomando en cuenta que el cliente es lo primero.

1.10 DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNÓSTICO

Del análisis y evaluación de la matriz FODA, además de la opinión del experto, se deduce que el problema diagnóstico se resume en lo siguiente:

La oferta de los tableros metálicos para medidores que existente actualmente en la ciudad de Ibarra es muy limitada en relación a la demanda establecida.

Con se ha demostrado los pequeños productores tiene una idea de rivalidad y no ha podido asociarse para formar una gran empresa que puedan brindar productos de calidad, por lo tanto se hace muy difícil acceder a créditos micro-empresariales ya que desconocen las leyes, normas y procedimientos.

También el desconocimiento sobre las formas de organización, la función administrativa contable y financiera de los talleres no les permite crecer y obtener una mejor calidad de vida.

Con los antecedentes indicados, se hace factible la creación de empresas dedicadas a la construcción e instalación de tableros metálicos para medidores eléctricos y electrónicos, siendo estos productos mejorados con calidad certificada y precios accesibles, abasteciendo el mercado local y con expectativas expansiva.